

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

成才的阶梯： 幸福成功方法论

刘 斌 金劲彪 编 著



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS

浙江大学出版社

成才的阶梯： 幸福成功方法论

刘 斌 金劲彪 编 著



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS

浙江大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

成才的阶梯：幸福与成功方法论/ 刘斌, 金劲彪编

著. —杭州：浙江大学出版社, 2017.1

ISBN 978-7-308-16569-3

I. ①成… II. ①刘… ②金… III. ①成长心理—青少年读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 316606 号

成才的阶梯：幸福与成功方法论

刘 斌·金劲彪 编著

策划编辑 蔡圆圆

责任编辑 陈丽勋

责任校对 丁佳雯 杨利军

封面设计 续设计

出版发行 浙江大学出版社

(杭州市天目山路 148 号 邮政编码 310007)

(网址：<http://www.zjupress.com>)

排 版 杭州林智广告有限公司

印 刷 嘉兴华源印刷厂

开 本 787mm×1092mm 1/16

印 张 16

字 数 360 千

版 印 次 2017 年 1 月第 1 版 2017 年 1 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-308-16569-3

定 价 39.00 元

版权所有 翻印必究 印装差错 负责调换

浙江大学出版社发行中心联系方式：(0571) 88925591; <http://zjdxcbbs.tmall.com>

序 言

筑好人生幸福成功的基础

首先，解释一下书名——“成才的阶梯：幸福与成功方法论”。所谓“成才”，“实现自身价值并受到大众广泛认可也”。所谓“幸福与成功”，“达成人生的满足和实现人生的目标即是”。显然，成才即意味着成功，成功便会带来幸福。因此，本书讨论幸福与成功的问题，也就是讨论成才的问题，两者殊途同归、异曲同工。

幸福与成功，人人都想拥有，然而，许多人却与之无缘，这是为什么呢？幸福与成功，难道真的离我们很远？以至于遥不可及？

当然不是，幸福与成功，想获得其实也很容易，前提是必须掌握一些基本的人生规律、规则、理论。如果你能够较好地运用那些规律、规则、理论，那你就很容易获得幸福与成功；否则，可能会碰得鼻青脸肿，甚至头破血流。

曾经有人把人生比作一场战争，这是很有道理的。每个人都在自己人生的战场上纵横驰骋，调动自己的各种资源——智力、时间、人脉、金钱、身体等冲锋陷阵，每个人都是自己的将军，每个人都希望打胜仗，而不是打败仗！然而，要想成为常胜将军，必然要多读兵书，掌握战争的理论规律；很难想象，一个完全不懂任何战争理论的将军能够在战场上击败敌人获取胜利。古人云：“天生名将，不必多读兵书。”然而遗憾的是，我们都不是“天生名将”。对于我们这些“天生凡人”来说，多读兵书、多学理论也就是不二选择了。

伟大的革命导师列宁曾说过：“没有革命的理论，就不会有革命的运动。”德国哲学家雅斯贝尔斯也说：“没有科学理论来指导实践，就犹如航船行驶没有舵和指南针一样。”由此可见，理论的指引对于人生的实践探索来说，具有重要的作用。这就好比航船在茫茫大海上航行，离不开航海图和指南针一样，否则必然迷失方向，甚至有触礁沉没的危险。

“漫漫人生路，关键就几步。”然而，关键是哪几步呢？笔者认为，读书、高考、选专业、选好大学、选好对象、选好工作单位，这几步是关键。这几步如果走对了，人生道路就会走得比较顺畅。当然，能走对这几步，也并不容易，它需要有良好的**人生规划为前**提，有严格的时间管理做保障；要有较高的智商，较好的情商；谈恋爱、找对象，需要较高的爱商；人生过程中，难免要处理好金钱问题，这也要有较高的财商；人生很多事需要胆量，这就涉及胆商；碰到挫折如何面对，这又涉及逆商；



还有人际关系、家庭关系等多方面的关系要处理好。总而言之，人生之路，其实也很不简单，要处理多方面的问题，它需要有多方面的智慧。

可以这样说，本书就是探讨这些智慧、学问的。笔者作为一个在世间摸爬滚打了三十几载的“老油条”“老鸟”，虽说也没有取得很大的成就，但作为一个有心人，也还是颇有心得。近年来，在上好专业课之余，一直在为大学生开设幸福成功的选修课，颇受学生欢迎。为了更好地提点莘莘学子，指引其人生道路，使其避开人生暗礁，走向幸福与成功，笔者特地将本人讲课的讲义及相关资料整理出来，汇成书稿，以飨读者！

本书若能为广大青年提供一个人生的指南和参考，引起广大青年积极探索幸福与成功的真谛，为初涉人世的后生们提供一点小小的帮助，那么笔者的心愿也就达到了。正所谓，“珍宝藏，识者自见”，还请读者朋友多多批评指正！

笔 者

2016年7月于杭州



导 言 什么是幸福,什么是成功?	1
第一章 人生需要规划	17
第一节 人生为什么需要规划	17
第二节 如何做好人生规划	23
第三节 职业生涯规划大家谈	34
第二章 时间管理	48
第一节 为什么要进行时间管理	48
第二节 如何进行时间管理	56
第三节 勤奋的学习和工作是成功的基础	59
第三章 提高你的情商	67
第一节 何谓情商	67
第二节 情商的具体表现	71
第三节 如何提高情商	84
第四章 提升你的财商	98
第一节 树立正确的理财观念	100
第二节 理财策略	103
第三节 理财方式	107
第四节 理财戒备	151



第五章 正确面对爱情问题	157
第一节 爱情是什么	157
第二节 怎样去追求爱情——爱的能力的培养	162
第三节 恋爱心理特点与案例分析	166
第四节 拥有完美的家庭	178
第六章 训练你的胆商	190
第一节 何谓胆商	191
第二节 胆商是练出来的	194
第三节 要敢于突破自我设限	199
第七章 逆商——如何面对挫折	208
第一节 何谓逆商	208
第二节 如何培养逆商	212
第三节 关于逆商的案例	218
第八章 学会处理人际关系	231
第一节 人际关系的基本理论	231
第二节 处理人际关系的基本方法	239
第三节 人际关系的典型案例	241
后 记	247

导 言 什么是幸福,什么是成功?

一、什么是幸福

什么是幸福?仁者见仁,智者见智。每个人对此有着自己的看法。从词源学考察,幸福有这样一些解释:根据东汉许慎的《说文》,幸,“吉而免凶也”;《小尔雅》里有“非分而得谓之幸”。《说文》又有福,“佑也”;古称富贵寿考等齐备为福,与“祸”相对。古文中二字连用,谓“祈望得福”。根据《现代汉语词典(第6版)》的解释,幸福是使人心情舒畅的境遇和生活。在英文中,其对应的词语是 blessing、happiness,是“祝福,快乐”的意思。

幸福,是一种感受良好时的生活状态。它是人们在创造物质生活和精神生活的实践中,由于目标和理想的实现而感到精神上的满足。它不等同于快乐、快感,不是短暂的、易逝的,所以它的获得并不简单。幸福包含着对现在的满足和对未来的希望。

对于幸福的理解涉及哲学、心理学、社会学、经济学、文化学等多个学科。正如冯友兰所说:“所谓人生的意义,全凭我们对于人生的了解。”我们不是每天醒来就要奔跑的狮子,也不是每天醒来就要奔命的羚羊。有时候生活中的幸福很简单,不是金钱,不是权力,而是小小的一些事情,家人能在一起吃饭是幸福,拥有一个完整的家就是幸福。每个人身边都有幸福,只是还没有去发现。

幸福有时候只是那一瞬间的感动,会让一个人一直痴迷于此,幸福就是满足,幸福就是知足!一个人只有主动去寻找幸福,才会得到它。

中西哲学家对“幸福说”持不同的意见,有的主张“精神的快乐为幸福”;有的主张“个人的快乐为幸福”;有的主张“全体的快乐为幸福”。

在道家看来,幸福就是清静无为、顺其自然,他们崇尚返归自然,逃避尘世,过原始质朴和自由自在的田园生活。在佛家看来,幸福是不痛苦,是一种感受良好时的情绪反应,一种能表现出愉悦与幸福心理状态的主观情绪。大部分人在谈论“幸福”时,都是指这种“幸福”——个人愉悦的感觉、积极的情绪,它是短暂的、易逝的,它的获得也相对简单,有许多捷径,比如性、巧克力、药物。

“积极心理学”之父马丁·塞利格曼把“幸福”划分为三个维度——快乐、投入、意义。每个维度的幸福都是好的,但是将浅层次的快乐转化为深远的满足感和持久的幸福感是一件益处更大的事情。

有人说:“真正的幸福是不能描写的,它只能体会,体会越深就越难以描写,因为真正的幸福不是一些事实的汇集,而是一种状态的持续。”幸福不是给别人看的,与别人怎样说无关,重要的是自己心中充满快乐的阳光,也就是说,幸福掌握在自己手中,而不是在别人



眼中。幸福是一种感觉，这种感觉应该是愉快的，使人心情舒畅、甜蜜快乐的。

那么，幸福到底是什么呢？

笔者认为，幸福就是人生在奋斗过后获得的宁静，无关乎成败与否。把幸福的创造和幸福的享受结合起来，并把创造幸福作为前提，然后才谈得上享受幸福！这样的幸福观，才是正确的幸福观。

二、什么是成功

什么是成功？关于成功的定义，众说纷纭。有人说，成功就是做大官；也有人认为，成为千万甚至亿万富豪才是成功；也有人认为取得很大的学术成就、成名成家才是成功……

在一般意义上，成功是指在人生道路上实现价值目标。一个人得到社会、历史、人民的认可，无论结果，都可认为他是一个成功的人。成功在英文中是 success，意为“成功，成就；好成绩，好结果；成功的人（或物）”等。

随着社会的快速进步、经济的快速发展，人们的目标越来越大，创业者越来越多，生存压力也越来越大，越来越多的人渴望成功，开始研究成功学。

那么，成功到底意味着什么？美国成功学家卡尔博士认为：“成功意味着许多美好积极的事物。成功意味着个人的发达：享有好的住宅、假期、旅行、新奇的事物、经济保障，以及使你的小孩享有最优厚的条件。成功意味着获得赞美，拥有领导权，并且在职业与社交圈中赢得别人的尊重。成功意味着自由：免于各种烦恼、恐惧、挫折与失败的自由。成功意味着自重，能追求生命中更大的快乐和满足，也能为那些赖你为生的人做更多的事情。”

的确，成功意味着很多很多东西，并且根据每个人不同的理解，上面的描述还可以无限地延长下去。但是究其本质，成功又是什么呢？

成功其实包含两方面的含义：一是社会承认了个人的价值，并赋予个人相应的酬谢，如金钱、地位、房屋、尊重，等等；二是自己承认自己的价值，从而充满自信、充实感和幸福感。但是人们往往忽略了成功的后一种含义，认为只有在社会承认我们、他人尊敬我们时，我们才算拥有了成功的人生，只有在鲜花和掌声环绕着我们时，才算是到了成功的时刻；而仅仅自己认为自己成功不仅没有意义，而且还有狂妄自大的嫌疑。

实际上，一个人只有在对自己有较高评价并认为自己一定会成功时，他才可能真正成功。这中间的道理也很简单，那就是人不可能给别人他自己都没有的东西。如果一个人觉得自己的生命没有价值，那么又怎么可能给社会创造价值，并最终得到社会的承认呢？我们从小就生活在一个教导我们要“自谦”“自制”的环境中，许多人生箴言如“出头的椽子先烂”“夹着尾巴做人”，等等，更无时不在提醒我们要压抑自己、小看自己。尽管这些观念在有的时候可能是一种对外的托词，可能是一种自我保护策略，但是任由这些观念泛滥，就会形成一种洪流在社会上流淌。人刚出生时就像一个个棱角犀利的岩石，在这种抹杀个性的观念洪流中，久而久之就可能变成没有棱角的鹅卵石，失去自信，甚至失去期望，不敢再有什么美好的憧憬，碌碌无为地度过了一生。

人们常说“期望什么，得到什么”。期望平庸，就得到平庸；期望伟大，就有可能真的伟

大。公交战线的标兵李素丽上中学时的期望是当一名播音员,但是在实际工作中却当了一名公共汽车售票员,按照常规的理解,她的希望是破灭了,她完全可以放弃原来的期望,带着失败的感受,做一个普通的售票员。但是她不是这样,即使在售票员的岗位上,她仍然用播音员的标准要求自己,字正腔圆地报站名,兢兢业业地为顾客服务,在平凡的岗位上创造了不平凡的业绩。记得在学习李素丽的活动中有这样一次电视采访,一群演员、歌唱家、播音员登上李素丽服务的车组进行观摩,有人问她还想当播音员吗,李素丽自豪地说她本来就是播音员,汽车上的播音员。她的这种自豪感肯定不是在当上标兵、评上劳模之后才有的,这种自豪必然是她一贯的心态,正是由于她心中不灭的期望和自豪感,使她数年如一日地坚持严格的高标准服务,并受到众多乘客发自肺腑的感激和赞扬。正是她的这种不灭的期望和自豪感以及由此产生的坚定行动,树立了售票员的新形象。如果说人就像一部汽车,那么期望就像汽车的变速挡,而心中的怀疑、自卑、愤恨、失败感等消极想法就像汽车发动机里的锈斑和污垢,只有在清除这些污垢并挂上高速挡时,人生这部汽车才能快速地奔向成功。而一个对自己期望很低并且自卑的人则好像一辆只有低速挡的冒着黑烟的老爷车。正如一句唐诗中描绘的“沉舟侧畔千帆过,病树前头万木春”,现代社会更是一个人才济济、充满竞争的社会,只有自信并敢于行动的人才有成功的机会。

美国哈佛大学约翰·科特教授在关于美国成功企业家的一项调查中,研究了数百个成功的个案,他发现成功人士的一个共同特征就是有很高的自我评价,认为自己的行为代表正确的方向,同时他们都有很强的自信心和进取精神。

当然。在生活中也有另外一面,那就是任何人都会遇到不如意的事,每个人都难免产生烦恼、悲哀、内疚、失望等情绪。面临失败,有人会不断地提醒自己是个失败者从而在战战兢兢中等待下一次失败,而失败也常常如约再次降临到这些人身上。所以失败有时也是自找的,在真正的失败到来前,他们已经在心中对自己的能力发生了怀疑,放弃了努力,坐等失败的来临。

成功人士也有失败的时候,但是面临失败他们也会维持他们的自信。他们会把失败当作特例,他们会对自己说,“这不像是我干的,我会干得更好”;他们会从失败中找到积极的一面,如“留得青山在,不怕没柴烧”;他们会通过积极的行动来弥补过失,转移自己的消极情绪。通过这些行动,他们不仅再次具有了较高的自我评价,同时又为现实中的成功做好了准备。对于他们,失败才是成功之母。“人贵有自知之明”,其潜在含义常常是要人们多看看自己的缺点,不要自满。其实这种专挑缺点的“自知”并没有什么积极意义,它只能使人明白什么是要避免的,但不能告诉自己什么是要发展的。要知道“君子一日三省吾身”,现代人虽然可能达不到古代君子的内省标准,但在生活中也要不断地进行自我评价。自我评价的方向和内容对人有很大的影响,只看自己的缺点好像千百遍地听人说“你这不行,你那不行。不准干这,不准干那……”但从来不知道自己哪儿行,不知道要干什么,这种情景是令人非常绝望的。然而如果自我评价的方向是正向的、自我肯定的。个体不仅会由此产生积极的情感体验,同时将更有可能发展出好的行为,产生良好的结果。

正像英国作家萨克雷的名言一样:“生活是一面镜子,你对它笑,它就对你笑;你对它



哭，它也对你哭。”成功的到来也正如一副对联：“说你行你就行，不行也行；说不行就不行，行也不行。”这副对联应该有一个画龙点睛的横批，那就是我们今天的话题“自我评价”——你认为你行，你就能行；你认为你不行，那就真的不行。

现在的我是过去所有的我的累积。未来的我是从现在起我想要的我。“一切伟大的行动和伟大的思想都拥有一个微不足道的开始。”当你真正下定决心一定要做的时候，所有事情就会变得很容易。你要看到事业垂成，必须努力向前，不可休息，决不可因疲惫而停止；你要认清全面的世界，必须广开眼界；你要认清事物的本质，必须审问追究到底。只有恒心可以使你达到目的，只有博学可以使你明辨世事，真理常常藏在事物的深处，我一定要，下定决心，战胜困难，自强不息，坚持到底，决不放弃！

总而言之，关于成功的体验其实分为两种，一种是社会的评价，一种是自我的评价，而关键是内心的自我评价。如果你努力奋斗过、反复尝试过、竭尽全力过，那么，即使最终失败了，你也是成功的，因为，你获得了任何人都无法获得的人生体验，而这显然是一笔巨大的人生财富。从这个意义上讲，像李自成、洪秀全、拿破仑，其实也已经是成功者。

三、关于幸福与成功的研究

人们对于幸福、成功的热烈向往，导致很多学者投入到与之相关的研究中来，由此，幸福学和成功学也逐渐走进人们的视野，从而成为学术研究的一部分。

（一）关于幸福学

幸福学是一门研究人类幸福的本质规律，用以指导人类获得幸福的综合性科学。幸福学也可以称为幸福哲学。幸福学是一门新兴学科，涉及伦理学、心理学、文艺学、经济学、法学、生态学、生命科学、精神病理学等许许多多社会科学和自然科学中的学科，同时与哲学也有不解之缘。幸福学不是一门高深莫测的学科，与其他侧重某一领域研究的学科相比，幸福学属于一门将幸福问题作为迫在眉睫的问题来研究的学科，这种针对性强的学科正是人类所急需的。

1. 学术起源

关于幸福学的研究，最早来自心理学。关于幸福的问题，早在几千年前就已引起思想家的兴趣，希腊的柏拉图、亚里士多德，中国的孔子、庄子等都有相关的论述。但是，真正采用心理学的系统方法来研究幸福，并且予以实证的测量，还是近 20 年的事情。在当今学术界，一般认为积极心理学^①就是幸福学的学术起源。

积极心理学(positive psychology)是 20 世纪末西方心理学界兴起的一股新的研究思

^① 积极心理学是心理学领域的一场革命，也是人类社会发展史中的一个新里程碑，是一门从积极角度研究传统心理学研究之物的新兴科学。积极心理学作为一个研究领域的形成，以塞里格曼(Seligman)和契克森米哈(Csikszentmihalyi)在 2000 年 1 月发表的论文《积极心理学导论》为标志。它采用科学的原则和方法来研究幸福，倡导心理学的积极取向，以研究人类的积极心理品质、关注人类的健康幸福与和谐发展。[参见 Alan Carr:《积极心理学：有关幸福和人类优势的科学》(第 2 版)(丁丹，等译)，中国轻工业出版社 2013 年版。]

潮。这股思潮的创始人是美国当代著名的心理学家马丁·塞里格曼(Martin E. P. Seligman)、肯农·谢尔顿(Kennon M. Sheldon)和劳拉·金(Laura King),他们的定义道出了积极心理学的本质特点:“积极心理学是致力于研究普通人的力量与美德的科学。”积极心理学主张研究人类积极的品质,充分挖掘人固有的潜在的具有建设性的力量,促进个人和社会的发展,使人类走向幸福,其矛头直指过去传统的“消极心理学”。它是利用心理学目前已比较完善和有效的实验方法与测量手段,研究人类的力量和美德等积极方面的一个心理学思潮。

积极心理学的研究渊源,最早可追溯至20世纪30年代特曼(Terman)关于天才和婚姻幸福感的研究,以及荣格的关于生活意义的研究。马斯洛在《动机与人格》中就曾倡导积极心理学的研究,人本主义思潮所激发的人类潜能运动对积极心理学运动产生了深远的影响。随着全球科技、经济的迅速发展,在物质财富极大提高的同时,人们的生活质量与精神追求却相对落后,负面心理层出不穷,而传统心理学的许多理论似乎只把人当作动物或机器,而忽略了人内在的潜力和主动性。因此,积极心理学就在人本主义思潮的影响、客观社会环境的呼唤以及传统心理学研究的片面化等情况下应运而生。《美国心理学家》和《人本主义心理学》等杂志分别在2000年和2001年发表了积极心理学专辑。1998年11月,在美国召开的第一次积极心理学高峰会议明确了积极心理学今后的发展方向——成为世界性的心理运动。积极心理学在短短几年内,已从美国扩展到加拿大、日本、欧洲和澳大利亚等地,成为一种世界性潮流,受到越来越多的心理学家关注。

积极心理学倡导探索人类的美德,如爱、宽恕、感激、智慧和乐观等,因此许多传统的心理学研究分支,如临床心理、咨询心理、社会心理、人格心理和健康心理学等,都可以在积极心理学的范式中将注意力转向对于人性积极面的研究。目前此方面研究在包括了主观幸福感、乐观主义等积极主观体验的同时,对积极情绪与身体健康的关系也进行了探索。

西方心理学家在界定幸福时,尽管表述不同,但是在以下方面还是达成共识的,那就是幸福具有如下三个特点:

(1) 主观性。幸福是根据个体的生活体验来界定的,无法借助外部的标准来框定参照构架。尽管研究人员能从外部规定许多有关幸福的标准(例如,成熟、自主、现实等),但是幸福却因个体的不同生活理念而不同。因此,幸福实际上是一种主观幸福^①,是依据个体的自律标准而非他律标准来进行评价的。

(2) 稳定性。幸福与个体的心境有关,包括愉快和不悦的心境等。幸福涉及长时心境而非短时心境,因为短时心境随着事件而变化,只有持续数周、数月甚至数年的长时心境,才能反映个体对生活是否感到满意的程度。

(3) 综合性。幸福是个体对其生活的评价,这种评价以情感和认知的形式发生。当一个人体验到愉快或不悦的心境时,情感活动便发生了;当一个人对其生活的满意程度做

^① 主观幸福(subjective well-being)已经是社会心理学中的一个专业术语,简称SWB。该术语意指参与主观幸福评价的个体,根据个体自律的标准来对其生活质量予以整体性的评价。



出有意识的评价时,认知活动便发生了。由此可见,幸福是个体以情感和认知为基础对其幸福体验的评价,而在评价的过程中,情感成分和认知成分是交互运作的。

2. 相关理论

在幸福的研究领域,最早的理论是由坎贝尔(Campbell,1976)提出的社会比较理论^①。该理论认为,人们在幸福体验上的差异与年龄、教育、性别、民族特性等变量无关,而与人们对社会变化的比较过程有关。社会比较模型是指个体将自己与他人进行比较,包括个体对一些与事实相悖的情境的想象,由此影响他们的幸福体验。

关于幸福的遗传理论是由特莱根(Tellegen,1988)倡导的。该理论认为,人类的愉悦或痛苦有其基因的素质,而神经系统的先天差异会造成人与人之间主观幸福的差异。例如,气质与主观幸福显著相关。气质决定了出现在个体生活中的行为反应和情感反应的生物倾向,是神经结构和神经机能决定心理活动的动力属性。由于气质在很大程度上具有基因成分,因此气质不同的人可能体验到不同水平的主观幸福。在此领域,孪生儿的研究发现,在不同的家庭环境中抚养长大的同卵孪生儿,其主观幸福水平的程度较为接近,且要比在同一个家庭环境中抚养长大的异卵孪生儿高得多。特莱根的研究发现,40%的积极情感变化、55%的消极情感变化,以及48%的生活满意度的变化,是由基因引起的;至于共同的家庭生活环境,只能解释22%的积极情感变化、2%的消极情感变化,以及13%的生活满意度的变化。然而,需要指出的是,基因对主观幸福的影响不是直接的,也就是说,基因因素影响个体的行为,不仅使其增加经历某种生活事件的可能性,而且使其特定的行为反应在某种特定的情境里更有可能发生,从而影响主观幸福。

继社会比较理论后,埃德·迪埃纳^②(Ed Diener,1998)提出了社会适应理论。该理论认为,个体对社会转型和社会发展所导致的新的生活事件,最初反应较为强烈,但是,随着时间的推移,他们会逐渐习惯新的生活情境,致使其反应复又回到原来的状态。生活事件的背景既取决于生活事件的区间(从最佳的生活事件到最差的生活事件),又取决于生活事件的频率分布。个体在特定领域所遭遇的生活事件的区间和频率,决定了他们对这些生活事件的评价。因此,社会适应理论认为,生活事件本身并没有什么内在的价值,它们是以其他因素为背景来进行评价的。在这个意义上说,影响主观幸福的一些因素既随着时间的推移而变化,又因个体的不同而不同。人们对生活事件的认知,视其所处的生活情境的状况而定。

20世纪90年代,幸福的生活目标理论是由里夫(Ryff,1995)所倡导的。该理论认为,幸福体验有赖于人们的生活目标,成功地实现生活目标与愉快的情绪体验相关,而目标之间的冲突则与不悦的情绪体验相关。然而,由于人们之间具有不同的生活目标,因此主观幸福的成因也会随之不同。人们的生活目标受到其家庭传统、社会文化和个体需要的影响,而他们在实现目标时能否成功,既取决于机遇,也取决于他们的策略和条件。许多研究发现,与主观幸福相关的东西,视个体之间和团体之间的不同而不同。例如,如果一个

① A. Campbell. *The Quality of American Life*. New York: Sage,1976.

② 埃德·迪埃纳,美国著名心理学家,伊利诺伊大学教授,在主观心理学方面有很深入的研究。

人既不看重他人的评价又不为他人的评价所左右,那么他人说些什么就不可能与其主观幸福相联系。同样,如果一个人把社会地位看作是自我实现的标准,那么地位升迁就有可能与其主观幸福相联系。

幸福的活动成因理论倡导者迈克尔·阿吉尔(Michael Argyle)认为,主观幸福产生于活动本身而非目标的实现。例如,恋爱活动的过程要比恋爱的结果(结合或分手)能给人带来更多的愉悦。他认为愉悦来自有价值的活动本身的观点,最初源自“流溢论”,也就是说,当人们投入到某种活动中时,如果活动的难度与其能力相匹配,则个体就会产生一种“幸福流”的感觉。活动的难度太大,会使人产生焦虑;活动的难度太小,会使人产生厌烦。两者都不属于幸福的范畴。所谓“幸福在于追求的过程之中”,其实就是这种理论的通俗表达。

在20世纪80年代,关于幸福的研究还涉及资源分类和人口统计等方法。现在,研究人员逐渐认识到外部因素虽然能够解释主观幸福的变化,但是,个体的人格特质、认知方式、目标定向、文化背景、社会适应,以及应对策略等,能在不同程度上缓冲社会环境和生活事件对主观幸福的影响。如果说早期的研究大多采用自陈报告、纵向追踪、因果模型和跨文化调查等方法来研究主观幸福与其相关因素的因果关系,那么现在的研究则将重点放在内部因素与外部环境的交互作用上,探索人格因素在应对社会环境和生活事件时所起的作用,以及不同的人格特质如何使人们在相同的环境里做出不同的反应。此外,有关研究还涉及社会适应的发生机理和运作过程,包括应对策略和目标改变对社会适应的影响。

3. 代表人物

(1) 马丁·塞利格曼:“积极心理学”之父,美国知名心理学家。马丁·塞利格曼毕业于普林斯顿大学,1998年当选为美国心理学会主席。他主要从事习得性无助、抑郁、乐观主义等方面的研究,并发出了“积极心理学”的召唤帮助普通人增加幸福感。他认为幸福是可以测量的,并包括五个元素:“积极情绪、投入、良好的人际关系、意义和成就”。他认为这五项元素是一个自由的人在不受强迫的状态下要追求的目标。主要著作包括《持续的幸福》《活出最乐观的自己》《认识自己,接纳自己》等。

(2) 泰勒·本-沙哈尔(Tal Ben-Shahar):美国哈佛大学教师,他拥有心理学硕士、哲学和组织行为学博士学位,10多年来他专门从事个人和组织机构的优势开发、自信心,以及领袖力提升的研究。除了教授哈佛大学的课程外,他还受聘为多家著名跨国公司的心理咨询顾问和培训师。他的课程因兼具实用性和可操作性,被企业家和高管们誉为“摸着幸福”的心理课程。他所讲授的“幸福课”(积极心理学)一举击败曼昆教授的王牌课程“经济学导论”,成为哈佛最受欢迎的课程,被誉为“最受欢迎讲师”和“人生导师”;他的课程具有不可思议的社会影响力,美国NPR、CNN、CBS、纽约时报、波士顿环球报等数十家媒体巨头争相报道;他的著作《幸福的方法》风靡全世界,被翻译成16种文字在全球近20个国家和地区出版。

以下介绍他的“幸福10条”。



资 料

“幸福 10 条”

——沙哈尔老师为学生简化出 10 条小贴纸

(1) 遵从你内心的热情。选择对你有意义并且能让你快乐的课，不要只是为了轻松地拿一个 A 而选课，或选你朋友上的课，或是别人认为你应该上的课。

(2) 多和朋友们在一起。不要被日常工作缠身，亲密的人际关系，是你幸福感的信号，最有可能为你带来幸福。

(3) 学会失败。成功没有快捷方式，历史上有成就的人，总是敢于行动，也会经常失败。不要让对失败的恐惧，绊住你尝试新事物的脚步。

(4) 接受自己全然为人。失望、烦乱、悲伤是人性的一部分。接纳这些，并把它们当成自然之事，允许自己偶尔的失落和伤感。然后问问自己，能做些什么来让自己感觉好过一点。

(5) 简化生活。更多并不总代表更好，好事多了，也不一定有利。你选了太多的课吗？参加了太多的活动吗？应求精而不在多。

(6) 有规律地锻炼。体育运动是你生活中最重要的事情之一。每周只要 3 次，每次只要 30 分钟，就能大大改善你的身心健康。

(7) 睡眠。虽然有时“熬通宵”是不可避免的，但每天 7~9 小时的睡眠是一笔非常棒的投资。这样，在醒着的时候，你会更有效率、更有创造力，也会更开心。

(8) 慷慨。现在，你的钱包里可能没有太多钱，你也没有太多时间。但这并不意味着你无法助人。“给予”和“接受”是一件事的两个面。当我们帮助别人时，我们也在帮助自己；当我们帮助自己时，也是在间接地帮助他人。

(9) 勇敢。勇气并不是不恐惧，而是心怀恐惧，仍依然向前。

(10) 表达感激。生活中，不要把你的家人、朋友、健康、教育等这一切当成理所当然的。它们都是你回味无穷的礼物。记录他人的点滴恩惠，始终保持感恩之心。

4. 基本原理

积极心理学作为一个研究领域的形成，以马丁·塞利格曼和契克森米哈 2000 年 1 月发表的论文《积极心理学导论》为标志。它采用科学的原则和方法来研究幸福，倡导心理学的积极取向，以研究人类的积极心理品质、关注人类的健康幸福与和谐发展。

目前有学者提出关于幸福的基本原理，主要有以下几点：

原理 1：人的本性是不满足。人类为什么能从一般动物里面脱颖而出？就是由于人类不断增强的不满足本性导致了人类的渴求（求知）欲，以及实践欲不断增强，导致了人类自身的不断发展和进步，从而使人类能从一般动物种类中脱颖而出，成为现在的人类；其他动物，则由于容易满足，也就难于进步，或进步缓慢。所以人的本性是不满足。这也是人和动物的根本区别所在。

原理 2: 幸福的定义。幸福的定义就是: 幸福是人们的渴求在被得到满足或部分被得到满足时的感觉, 是一种精神上的愉悦。

原理 3: 幸福感都是暂时的。人们获得的幸福感都是暂时性的, 就像不幸一样, 随着时间的流逝, 幸福感以及不幸感都会逐渐淡化, 所以, 如果我们想继续拥有幸福, 想过幸福的生活, 就必须不断地满足更多的渴求。

原理 4: 幸福感的递减性。人们得到一个幸福后, 对同一个或同一类幸福的渴求度就会递减, 当人们再次获得这个或这类幸福时的幸福感就会逐渐递减, 当达到足够多的 N 次时, 渴求度会变为零, 幸福感也就变为零了。

原理 5: 人们获得幸福的经历越曲折, 获得的幸福感越大。根据幸福公式^①, 渴求度是与幸福感成正比的, 所以, 如果获得幸福的经历越曲折, 那么人们的渴求度就会相应变大, 那么获得的幸福感就会越大。

原理 6: 没有渴求就没有幸福。因为幸福感与渴求度成正比, 所以当人们对某事物没有渴求时(也就是渴求度为零时), 那么, 某事物也就不会给人们带来幸福。这就印证了, 当代人们随着物质财富的增加, 物质财富方面所能获得的幸福次数却越来越少, 人们对此幸福感的强度也越来越小。

原理 7: 幸福感的获得需要有愉悦的心情。比如马加爵^②因不堪忍受他人对自己的人格侮辱, 而渴求杀人解恨, 虽然他的渴求被满足了, 但他也感知到杀人后的不幸结局, 在这种阴暗的心情里, 他是很难有幸福的感觉的。

5. 最新进展

关于幸福学方面的最新研究, 主要包括福莱特(W. C. Follette)等人提出的怎样设计环境因素以唤起积极的行为, 怎样教给个体控制环境和行为的技巧等方法, 以帮助人们提升他们的生活质量。弗雷德里克森(B. L. Fredrickson)也提出应当努力培养组织成员的愉悦、兴趣、自豪和满足等积极情绪, 因为这些情绪不仅能使个人改观, 也能通过影响组织中的他人和顾客给整个组织带来变化, 从而有助于组织的兴旺和发展。

当下, 我国关于幸福学方面的研究和著作也越来越多。据笔者统计, 截至 2014 年 9 月, 在中国知网(<http://www.cnki.net>)中, 以“幸福学”为关键词, 可以找到 117 条记录; 以“幸福”为关键词, 可以找到 35276 条记录, 其中最早的文献为 2003 年 5 月, 张益勇发表于《党政干部文摘》的《经济学与幸福学》, 该文介绍了自从 2002 年的诺贝尔经济学奖颁发给两位把心理学引入经济学的美国教授后, 从心理和行为角度研究经济现象的热潮一浪

① 就某人的某一个幸福而言, 某人对某事物的幸福感(F)与其对某事物事前的渴求度(Q)、事后的被满足度(Z)以及每个人所特有的幸福系数(K)是成正比的, 即

$$\text{幸福感}(F) = \text{幸福系数}(K) \times \text{渴求度}(Q) \times \text{被满足度}(Z)$$

根据以上公式我们可以知道: 在幸福系数(K)和渴求度(Q)一定的情况下, 被满足度(Z)越大, 幸福感(F)也越大。

$$\text{被满足度}(Z) = \text{渴求的事物实际被满足值} / \text{所渴求事物的期望值}$$

② 马加爵, 云南大学生化学院生物技术专业 2000 级学生, 2004 年因琐事积累怨恨, 用锤子杀害同寝室四位同学, 后被迫捕归案, 被判处死刑。该案在当时引起社会广泛关注和深度思考。



高过一浪，因此幸福感是经济活动的一个很重要的指标。

与此同时，相关的硕博学位论文也有涉及。根据万方数据平台显示，以“幸福学”为关键词搜索，可以找到 7375 条学位论文记录。其中，最早的当属 1989 年四川大学和华西医科大学的心理学专业硕士刘培毅的学位论文《成都市 118 对青年知识分子夫妇心理健康与婚姻幸福、家庭功能关系的初步探讨》，而最早的博士论文则是 1998 年中南大学精神病学专业刘仁刚博士的《老年人主观幸福感及其影响因素的研究》，该文根据幸福感的认知、情感两成分观点和情感平衡理论，探讨个性、婚姻质量、收入等因素对老年人主观幸福感的影响以及这些因素之间的关系。该文最后认为：① 个性是影响老年人主观幸福感的最重要因素，不同个性维度对幸福感的不同方面有不同的影响力。多种因素通过个性影响幸福感。② 影响正、负性情感的因素主要是个性，影响满意感的因素主要是对现实的评价。③ 多种影响因素通过其他因素与幸福感间接相关。

目前，关于幸福学方面的相关文献书籍也有很多。据不完全统计，包括：

马丁·塞利格曼.真实的幸福.洪兰,译.北京：万卷出版公司,2010.

罗伯特·所罗门.幸福的情绪.聂晶,左祖晶,杨壹茜,译.北京：中国人民大学出版社,2011.

约翰·戈特曼,纳恩·西尔弗.获得幸福婚姻的 7 法则.刘小敏,译.北京：万卷出版公司,2010.

马丁·塞利格曼.活出最乐观的自己.洪兰,译.北京：万卷出版公司,2010.

泰勒·本-沙哈尔.幸福的方法.汪冰,刘骏杰,译.北京：中信出版社,2013.

卡尔.积极心理学：关于人类幸福和力量的科学.郑雪,等译.北京：中国轻工业出版社,2008.

索尼亚·柳博米尔斯基.幸福多了 40%.闻萃,译.上海：华东师范大学出版社,2009.

崔仁哲.可以改变自我的心理学智慧.千太阳,译.北京：北京航空航天大学出版社,2010.

乔治·伯恩斯.积极心理治疗案例——幸福、治愈和提升.高隼,译.北京：中国轻工业出版社,2012.

白岩松.幸福了吗?.武汉：长江文艺出版社,2010.

克里斯托夫·安德烈.幸福的艺术.司徒双,完永祥,司徒完满,译.上海：生活·读书·新知三联书店,2008.

大卫·奈温.幸福白皮书：幸福人生的 100 个简约法则.汪静,等译.北京：机械工业出版社,2003.

宋志颖.学来的幸福.北京：科学出版社,2007.

胡家模.幸福哲学.北京：文化艺术出版社,2008.

吴淡如.时间管理幸福学.北京：化学工业出版社,2009.

琪婷.让我拥抱你.董汉耀,译.成都：四川大学出版社,2007.

奚恺元,王佳艺,陈景秋.撬动幸福：一本系统介绍幸福学的书.北京：中信出版社,2008.

吴若权,懂男人的女人最幸福.长沙:湖南人民出版社,2011.

.....

上述书籍既有积极心理学的经典作家的经典名著,也有一般学者的个人观点,均以探究幸福的方法和策略为目的,力求改变人们的心智模式,为人们提供关于幸福的认知能力和行为能力,帮助人们达成幸福的人生,值得大家好好阅读。

(二) 关于成功学

渴望成功也是人们的天性。随着时代的进步和发展,越来越多的研究者开始探究成功的规律,于是,成功学应运而生了!成功是一门科学,是有很多规律在里面起作用的,不一样的人,有着相同的成功规律,这就更加促使人们开展相关的探索。

1. 学术起源

成功学的产生最早可以追溯到20世纪初,自从它问世以来就以其朴实的理论和大量的成功案例赢得了广大读者,风靡欧美和东南亚,随后风靡我国。

我国古代就有立德、立功、立言的说法。成功学理论向上追溯,最早当属3000年前的《周易》,该书提出“天行健,君子以自强不息;地势坤,君子以厚德载物”的观点。2000多年前孔子的《论语》中也有相关阐述,如“三人行,必有我师焉。择其善者而从之,其不善者而改之”,就是一种成功之道。三国时期的诸葛亮在其《诫子书》中有关于“静以修身,俭以养德,淡泊明志,宁静致远”的论述;唐代大文豪韩愈则提出了“业精于勤,荒于嬉;行成于思,毁于随”的观点。明代王阳明的“心”学、清代的曾国藩的“忍”经,都是我国古人关于成功的方法论。

在西方,成功学理论最早来源于英国培养绅士的观点,代表人物有约翰·洛克^①等人。在洛克看来,“谦和明礼、举止优雅、品行端正、吃苦耐劳,既热爱知识,又能随时握起枪杆为祖国而战的英国式绅士”是其眼中的标准绅士。德国的叔本华^②则提出了“宿命论”和“决定论”的观点,他指出:“生命是一团欲望,欲望不满足便痛苦,满足便无聊。”爱因斯坦则提出了“成功=X+Y+Z”的公式,给后人以很大的启发。

可以说,上述起源都是关于成功学的萌芽,真正形成系统化的自觉的理论,却是20世纪的事情。“成功学”实际上是一门关于自我管理的学问,或者说是理想信念与目标行动教育方面的内容,可以开发为大学生思想政治教育的辅助课程。有学者指出:虽然“情商热”和“财商热”都有组织策划的成分,但作为一个持续10多年的社会文化现象,“成功学现象”却不是某一个机构力所能及,它既有天时地利的社会环境因素,又有人们心理需要

^① 约翰·洛克(John Locke,1632—1704),英国哲学家,对哲学和政治哲学界产生极大影响,尤其是自由主义的发展。现代的自由意志主义者也将洛克视为其理论的奠基者之一。洛克对于伏尔泰有极大影响,而他在自由和社会契约上的理论也影响了后来的亚历山大·汉密尔顿、詹姆斯·麦迪逊、托马斯·杰斐逊,以及其他美国开国元勋。洛克的理论激励了后来的美国革命与法国大革命。

^② 亚瑟·叔本华(Arthur Schopenhauer,1788—1860),德国著名哲学家,是哲学史上第一个公开反对理性主义哲学的人并开创了非理性主义哲学的先河,也是唯意志论的创始人和主要代表之一,认为生命意志是主宰世界运作的力量。



的配合，既有成功学本身的魅力，又有成功学培训和图书等丰富的载体的配合。可以说，成功学现象是多种因素相互作用的产物。它的发生和发展对人们的影响是深刻而持久的。

因此，可以这样认为，成功学是为了完善自我和培养他人，促使人们积极进取，推动社会完善进步而自然产生的学问。

2. 相关理论

美国的拿破仑·希尔以及美国作家奥格·曼狄诺，是美国现代著名的成功学家。他们特别强调成功最重要的因素就是要有积极的心态：“成功态度最重要，有积极的态度就有积极的人生。”一份由研究机构所进行的万人调查显示：决定一个人成为成功者的最关键要素中，80%属于个人自我价值取向的“态度”类要素，如积极、努力、信心、决心、意志力等；13%属于后天自我修炼的“技巧类”因素，如各种知识和能力；7%属于运气、机遇等因素。客观环境固然很重要，但它决定一个人暂时的成败，但如果一个人有积极的心态、激发高昂的情绪，克服抑郁、消除紧张就能凝聚成功的行动力量，从而实现人生的进步及事业的成功。

美国的著名人物本杰明·富兰克林^①提出个人品德修养的基本准则，并在青年时期对自己进行了严格的品德行为训练。他提出了修身治家的《13条行为规范》，包括“节制：食不过饱，饮不过量；静默：言则于人于己有益，不作无益闲聊；俭朴：花钱须于人于己有益，不糟蹋浪费……”对后世有着广泛影响。

现代管理学之父彼得·德鲁克在《二十一世纪的管理挑战》等书中写道：“有伟大成就的人，向来善于自我管理。然而，这些人毕竟是凤毛麟角。但在今天，即使资质平庸的人，也必须学习自我管理。”关于目标管理的理论：“不是有了工作才有目标，而是有了目标才有工作。”关于时间管理的理论：“如果不对时间进行管理，那么任何管理都没有必要了。”这些现代管理理论的观点十分精辟。

此外，美国的阿尔伯特·哈伯德在其著名的《送给加西亚的信》中提出了以忠诚、勤奋、敬业为核心的工作原则。美国的另一位成功学大师戴尔·卡耐基则提出了良好人际关系的基本思路，他认为，“成功15%靠专业技术，85%靠人类工程即人格和领导别人的能力”，这一切都构成了个人成功的基本要素。

3. 代表人物

在研究成功学的历史长河中，最有代表性的是以下三位。

戴尔·卡耐基(1888—1955)，美国现代成人教育之父，美国著名的人际关系学大师，

^① 本杰明·富兰克林(Benjamin Franklin, 1706—1790)，出生于美国马萨诸塞州波士顿，美国著名的政治家、物理学家，同时也是出版商、印刷商、记者、作家、慈善家，更是杰出的外交家及发明家。他是美国独立战争时重要的领导人之一，参与了《独立宣言》《美国宪法》等多项重要文件的草拟，并曾出任美国驻法国大使，成功取得法国对美国独立的支持。本杰明·富兰克林曾经进行多项关于电的实验，并且发明了避雷针。他还发明了双焦点眼镜、蛙鞋，等等。本杰明·富兰克林被选为英国皇家学会院士。他曾是美国首位邮政局局长。法国经济学家杜尔哥这样评价富兰克林：“他从苍天那里取得了雷电，从暴君那里取得了民权。”本杰明·富兰克林被美国的权威期刊《大西洋月刊》评为影响美国的100位人物第6名。

西方现代人际关系教育的奠基人,被誉为 20 世纪最伟大的心灵导师和成功学大师。戴尔·卡耐基利用大量普通人不断努力取得成功的故事,通过演讲和书唤起无数迷惘者的斗志,激励他们取得辉煌的成功。其在 1936 年出版的著作《人性的弱点》《人性的优点》等,70 年来始终被西方世界视为社交技巧的圣经之一。他在 1912 年创立卡耐基训练班,以教导人们人际沟通及处理压力的技巧。

拿破仑·希尔(1883—1969),其代表作为《思考致富》《人人都能成功》,特点是强调积极的心态,是美国也是世界上最伟大的励志成功大师之一。他创建的成功哲学和十七项成功原则,以及他永远如火如荼的热情,鼓舞了千百万人,因此被称为“百万富翁的创造者”。在 20 岁时,著名的钢铁大王卡耐基交给年轻的拿破仑·希尔一项他想完成,却已力不从心的任务——采访、研究众多成功人士,总结他们的成功规律,给他人和后来的人以永恒的精神指导。但是,卡耐基不提供一分钱费用,这项工作也可能要耗尽拿破仑·希尔一生的精力。拿破仑·希尔接受了这项挑战。在卡耐基的帮助下,拿破仑·希尔采访了 500 多位成功人士,包括爱迪生、贝尔、亨利·福特、塔夫特、威尔逊总统、罗斯福总统等世界级大师,拿破仑·希尔还成为他们的朋友和助手。在研究和思考他们的成功经验的基础上,凭着个人坚韧不拔的毅力,拿破仑·希尔终于找到了人们梦寐以求的人生真谛——如何才能成功。这花费了他整整 20 年时间。爱迪生这样评价拿破仑·希尔的工作:“我感谢您花了这么长的时间完成‘成功学’……这是一个很健全的哲学,追随您学习的人,将会得到很大的益处。”他深入研究名人的成功之路,为了拯救更多的穷人和失败者,激发他们奋斗的潜力,他在欧美各国举行了“拿破仑·希尔如是说”的巡回演讲,所到之处,无不受到人们的热烈欢迎。美国著名杂志《时代周刊》认为,这些演讲足以给人们提供一种“震撼人心的力量”。

此外,第二个卡耐基——钢铁大王安德鲁·卡耐基(Andrew Carnegie, 1835—1919),也是成功学的提倡人。他在美国工业史上,写下永难磨灭的一页。他征服钢铁世界,成为美国最大的钢铁制造商,衣锦还乡,跃居世界首富。而在功成名就后,他又将几乎全部的财富捐献给社会。他生前捐赠款额之巨大,足以与死后设立诺贝尔奖金的瑞典科学家、实业家诺贝尔相媲美,成为美国人民心目中永远的英雄和个人奋斗的楷模。他被美国的权威期刊《大西洋月刊》评为影响美国的 100 位人物第 20 名。他的一句名言“死于巨富之中,那就是一件可耻的事情”,流传后世,为人称道。

4. 基本原理

成功学原理的基础主要有弗洛伊德的“三我”(本我、自我、超我)学说、巴甫洛夫的条件反射和第二信号系统理论和马斯洛的需要层次学说(包括生理需要、安全需要、爱与归属的需要、尊重的需要、自我实现的需要)等,构成了现代成功学的理论基础。

(1) 弗洛伊德的“三我”学说。西格蒙德·弗洛伊德(1856—1939),是奥地利精神病医师、心理学家、精神分析学派创始人。1873 年入维也纳大学医学院学习,1881 年获医学博士学位。然后私人开业治疗精神病。1895 年正式提出精神分析的概念。1899 年出版《梦的解析》,被认为是精神分析心理学的正式形成。1919 年成立国际精神分析学会,标志着精神分析学派最终形成。1930 年被授予歌德奖。1936 年成为英国皇家学会会员。1938 年奥地利被德国侵占,他赴英国避难,次年于伦敦逝世。他开创了潜意识研究的新



领域,促进了动力心理学、人格心理学和变态心理学的发展,奠定了现代医学模式的新基础,为20世纪西方人文学科提供了重要理论支柱。弗洛伊德把人格分为意识、前意识和潜意识三个层次。在晚期,他进一步提出了新的人格学说,提出人格是由本我、自我和超我三个部分组成。本我是指原始的、与生俱来的潜意识的结构部分,其中蕴含着人性中最接近兽性的一些本能性的冲动。它按照快乐原则行事。自我是指意识的结构部分,处于本我和自我之间,监督自我,予以适当满足,它按照现实原则行事。超我是人格中的最道德的部分,代表良心、自我理想,处于人格的最高层,它按照至善原则行事。当超我推动自我前行时,就是追求成功的精神力量源泉。精神分析心理学的研究对象相应地发展为研究这三部分的内容和相互关系。

(2) 巴甫洛夫的条件反射和第二信号系统理论。伊凡·彼德罗维奇·巴甫洛夫(1849—1936),是苏联生理学家、心理学家、医师、高级神经活动学说的创始人、高级神经活动生理学的奠基人、条件反射理论的建构者,也是传统心理学领域之外而对心理学发展影响最大的人物之一,曾荣获诺贝尔生理学奖。巴甫洛夫创立了动物和人类高级神经活动的学说,给唯心主义心理学以致命的打击,为创立科学的唯物主义心理学奠定了基础。晚年的巴甫洛夫转向精神病学的研究,认为人除了第一信号系统(即对外部世界直接影响的反应)外,还有第二信号系统,即引起了人的高级神经活动发生重大变化的语言。巴甫洛夫的第二信号系统理论解释了人类所特有的思维生理基础。成功学就是一种积极的人类思维,它可以经由后天的训练而获得加强。

(3) 马斯洛的需要层次学说:亚伯拉罕·马斯洛是美国著名的社会心理学家,第三代心理学的开创者,提出了融合精神分析心理学和行为主义心理学的人本主义心理学,于其中融合了其美学思想。他的主要成就包括提出了人本主义心理学,提出了马斯洛需要层次理论,代表作品有《动机和人格》《存在心理学探索》《人性能达到的境界》等。马斯洛的人本主义心理学为其美学理论提供了心理学基础。其心理学理论核心是人通过“自我实现”,满足多层次的需要系统,达到“高峰体验”,重新找回被技术排斥的人的价值,实现完美人格。他认为人作为一个有机整体,具有多种动机和需要,包括生理需要(physiological needs)、安全需要(security needs)、归属与爱的需要(love and belonging needs)、尊重需要(respect & esteem needs)和自我实现的需要(self-actualization needs)。马斯洛认为,当人的低层次需求被满足之后,会转而寻求实现更高层次的需要。其中自我实现的需要是超越性的,追求真、善、美,将最终导向完美人格的塑造,高峰体验代表了人的这种最佳状态。

5. 我国的成功学研究情况

自20世纪90年代引入西方的成功学以来,越来越多的中国学者认识到成功学对个人成长的积极作用,相关研究也就相应多起来。据初步统计,截至2014年9月,笔者在“中国知网”(http://www.cnki.net)中,以“成功学”为关键词进行搜索,发现有844篇相关论文。其中,最早的是1996年由杨青山在《现代营销》杂志上发表的《成功学——推销致胜的武器》,该文主要介绍了美国的拿破仑·希尔的成功学理论。

而且,与之相关的学位论文也有很多,据“万方数据网络平台”(http://d.g.wanfangdata.com.cn)显示,以“成功学”为关键词的学位论文多达212篇,最早的是辽宁师范大学的教

育管理专业的硕士生于哲在2002年写就的《运用成功激励法提高初中学生学习成绩的研究》,该文以实验的角度,验证了成功激励法是一种科学、有效、系统的培养和激发学生非智力因素的方法,可以提高初中学生的学习成绩。博士论文中最有代表性的则应属华东师范大学心理学博士生杨秀君的《学习成功感研究》(2004年),该文主要是通过编制学习成功感量表,探索学习成功感的心理机制,为实施成功教育提供科学的心理学理论基础与实际的、可操作的方法。

目前,在国内,各种各样的成功学书籍是非常多的,主要有以下几类:

一是一些成功学讲师的成功学著作,主要从情商、管理哲学、性格研究等角度展开写作,如:

陈安之.我一定要.昆明:云南民族出版社,2004.

陈安之.自己就是一座宝藏.深圳:海天出版社,2004.

陈安之.绝不裸奔.昆明:云南民族出版社,2004.

李践.又赚钱又快乐.北京:知识出版社,2002.

胡谢骅.NLP水性领导力:创造巅峰影响力的八大修炼.北京:北京大学出版社,2005.

曾仕强.中国管理哲学.北京:商务印书馆,2003.

丁远峙.方与圆.深圳:海天出版社,2006.

汪中求.细节决定成败.北京:新华出版社,2005.

李宗吾.厚黑学.北京:群言出版社,2006.

王大庆.35岁以前成功的12条黄金法则.北京:新华出版社,2004.

凌越.感谢折磨你的人.天津:天津教育出版社,2004.

二是不少学者将目光瞄向成功人士的创业故事,一般由作家或记者采写而成,从而引领一时的风潮,如:

刘洪飞,刘雯.赤脚首富刘永好:千元起家到福布斯排行榜首富.北京:现代出版社,2009.

华峰.荣智健谢幕.北京:新华出版社,2009.

郑祥琥.比亚迪之父王传福:巴菲特看好的人.北京:中央编译出版社,2009.

张刚.马云和阿里巴巴的成功10年:马云十年.北京:中信出版社,2009.

何春梅.中国女首富——张茵.北京:中央编译出版社,2009.

三是一些名人自己出书,主要介绍自己的个人轶事,成名、成功经历的书籍,也比较畅销,如:

李开复.做最好的自己.北京:人民出版社,2005.

李开复.与未来同行.北京:人民出版社,2006.

李开复.世界因你不同.北京:中信出版社,2009.

唐骏,胡腾.我的成功可以复制.北京:中信出版社,2008.

陈鲁豫.心相约.武汉:长江文艺出版社,2006.

杨澜.杨澜访谈录.北京:新星出版社,2007.

刘若英.下楼谈恋爱.北京:知识出版社,2004.



黄安.谁搞垮了婚姻.北京:中国文联出版社,2004.

伊能静.索多玛城.上海:文汇出版社,2004.

可以说,这些书籍一般都以探究成功的方法和策略为目的,力求改变人们的思维模式,提高人们的认知能力和行为能力,发掘人们的内心潜能,帮助人们达成家庭和睦、经济独立、人格完善和自我实现的终极愿景,进而获得成功卓越、健康快乐、平衡和谐的丰富人生。

第一章 人生需要规划

有位哲人曾经说过：成功的人生需要正确的规划，你今天站在哪里并不重要，重要的是你下一步迈向哪里！人生走向成功的第一步，是对自己的未来进行规划，也就是要找到你前进的方向。人生好比在大海中行船，没有方向，最终怎么能靠岸？现代人说，“方向不对，努力白费”，说的就是这个道理。

所谓人生规划，就是确定你这一辈子要做个什么样的人，做一项什么样的事业，打算取得什么样的成就。

小的时候，老师经常会问我们，你的人生理想是什么？很多人往往随口一说，并没有深入思考其中的道理。其实，这个理想就是你的人生目标。但是，仅仅明确一个目标是不够的，这个目标只是你的一种模糊的期望，不是真正的人生规划。因为，真正的人生规划，意味着你对自己有了一个全面的分析，对自己的人生做了详细的规划、部署，第一步怎么走，第二步、第三步，直到最后达到目的。

可以说，一个人未来成就的大小，取决于很多方面，但其中人生的第一步，也就是人生规划，极其重要。因为，人生短暂，你越早清楚自己要做一个什么样的人，也就越能尽早投入时间、精力、资源，从事该项工作，因而未来获得的成就也就可能越大。正所谓，“凡事预则立，不预则废”，诚哉斯言！

第一节 人生为什么需要规划

一、人无规划轻飘飘

人生为什么需要规划，原因不外乎四个方面。

首先，人生是一场不可逆的旅行。“花有重开日，人无再少年”，正因为此，人生便会出现很多遗憾，你错过了就永远错过了。譬如，人到60岁就要退休，绝大多数人都这样，这也就意味着你再有雄心壮志，也只能黯然离去。所以，人生不可逆，这是很重要的认知。

其次，人生是有限的。人的一生，以80岁计，也只有近3万天。3万天，时间是很少的，抛去吃饭、睡觉、娱乐等，真正能用来干正事的时间是有限的。

再次，人生的资源、能力也是有限的。每个人来到世间，都会与生俱来地获得一定的资源，包括你的家庭、亲人、财产，而你要做的事情却很多，包括学习、结婚、生育子女、开展事业……在有限的生命里，要做完、做好这么多的事情，不好好规划一下，能行吗？



最后,实现人生的价值需要规划。每个人来到世间,都应当展现自己的人生价值,而不应当碌碌无为地度过一生。从这个角度看,人生其实是一场艰难的旅程,这好比是登山,如果你没有尽量地达到人生的高峰,就不可能看到美丽的风景!正所谓,“会当凌绝顶,一览众山小”,“欲穷千里目,更上一层楼”。

曾有人说:“人最大的悲哀,就是做了一辈子自己不喜爱的工作。人最大的失败,就是忙碌到死一事无成,还让后人看不到希望。”其原因何在?就是没有规划!

人生如大海航行,人生规划就是人生的基本航线,有了航线,我们就不会偏离目标,更不会迷失方向,才能更加顺利和快速地驶向成功的彼岸。没有规划的人生,就像是没有目标和计划的航船,燃料用完了,陷在太平洋喊救命。

花谢了还会开,可人谁有来生?如果活不出个人样来,最对不起的是自己。人生就是一场竞赛,如何获胜,需要思考。其实,从人生发展的角度讲,我们已经具备了所有的“条件”,包括从目标、需要、条件到思想、行为、习惯、性格,可以说应该具备的东西,我们都已经具备。但是人生之路怎么走,就必须要进行规划。

萧伯纳有一句名言:“明白事理的人使自己适应世界,不明白事理的人,硬想使世界适应自己。”人生就是在调整适应、发展适应的长河中前进的。在人生的每一个漂流中,可能会远离我们的人生坐标。问题在于,我们应该学会在远离目标的时候,去创造条件,接近目标。所谓创造条件,本身就是一种进取,一种求索,一种心向既定目标的执着,一种坚韧不拔的追求。

一般而言,人生规划可以分为两个阶段:一个是学生时期,一个是成人时期。在学生时期,以学习为要务,为考取理想中的大学而努力,为得到心目中的专业而奋斗,这个阶段相对比较简单。更为关键的是成人时期,即从学生变成社会人的过程中,进什么行业,做什么岗位,将来的发展如何,都需要认真谋划,每个人都应当根据自身的情况,做好最佳的选择。这个阶段的规划,又被称为职业生涯规划。下面详细介绍一下相关知识。

二、生涯规划不是选工作而是经营人生

鉴于人生规划的内容过于复杂,包括爱情、健康、财富、人脉、学业、家庭、事业等诸多方面,为突出重点,笔者选取职业生涯规划予以重点介绍。毕竟,职业(事业)是任何人安身立命的基础。没有事业作为支撑,人生其他内容都将黯然失色,“皮之不存,毛将焉附”说的就是这个道理。

(一) 职业生涯规划的概述

职业生涯规划理论自20世纪初由美国的弗兰克·帕森斯(Frank Parsons, 1909)提出,于20世纪50年代在西方发达国家开始被研究人员逐渐关注,之后他们又不断提出了一些新的理论和方法,现大致归纳总结如下。

1. 职业选择理论

该理论主要是针对劳动者个体依据哪些因素选择职业,重点在于“职业”,主要包括佛隆(V. H. Vroom)的择业动机理论、吉列特(Gelatt)的生涯决定理论、库伦伯茨

(Krumholtz)的生涯决定社会学论、帕森斯的人格特征与职业因素匹配理论、埃德加·施恩(Edgar H. Schein,1961,1992)的职业锚理论等,其中施恩的职业锚理论的推广和应用最多。

2. 职业发展阶段理论

该理论主要针对“生涯”进行研究,将生涯发展分为不断的阶段,主要包括唐纳德·舒伯(Donald Super)的职业生涯阶段理论、伊莱·金斯伯格(Eli Ginzberg)的职业生涯发展阶段理论、格林豪斯(Greenhouse,2000)的职业生涯发展阶段理论、利文森(D. Levinson)的职业发展阶段理论、施恩的职业发展阶段理论等。

3. 职业生涯管理理论

该理论主要侧重于职业生涯的规划和管理,主要包括霍兰德(Holland,1959)的人格类型理论、卡特尔(R. B. Cattell)的16种特性论、费鲁顿伯格(Freudenberger,1971)的职业倦怠理论以及职业满意度的研究等。

本书将重点介绍施恩的职业锚理论和舒伯的职业生涯阶段理论。

(二) 职业锚理论

职业锚理论产生于在职业生涯规划领域具有“教父”级地位的美国麻省理工学院斯隆商学院、美国著名的职业指导专家施恩教授领导的专门研究小组,是在对该学院毕业生的职业生涯研究中演绎成的。斯隆管理学院的44名MBA毕业生,自愿形成一个小组接受施恩教授长达12年的职业生涯研究,包括面谈、跟踪调查、公司调查、人才测评、问卷等多种方式,最终分析总结出了职业锚(又称职业定位)理论。所谓职业锚,又称职业系留点。锚,是使船只停泊定位用的铁制器具。职业锚,是指当一个人不得不做出选择的时候,他无论如何都不会放弃的职业中的那种至关重要的东西或价值观。实际就是人们选择和发展自己的职业时所围绕的中心。

职业锚,也是自我意向的一个习得部分。个人进入早期工作情境后,由习得的实际工作经验所决定,与在经验中自省的动机、价值观、才干相符合,达到自我满足和补偿的一种稳定的职业定位。职业锚强调个人能力、动机和价值观三方面的相互作用与整合。职业锚是个人同工作环境互动作用的产物,在实际工作中是不断调整的。

职业锚以员工习得的工作经验为基础,产生于早期职业生涯。员工的工作经验进一步丰富发展了职业锚。1978年,美国施恩教授提出的职业锚理论包括五种类型:自主型职业锚、创业型职业锚、管理能力型职业锚、技术职能型职业锚、安全型职业锚。

随着职业锚的研究价值被逐渐发现,越来越多的人加入到了研究的行列。在20世纪90年代,又发现了三种类型的职业锚:安全稳定型、生活型、服务型职业锚。施恩先生将职业锚增加到八种类型,并推出了职业锚测试量表。

(1) 技术/职能型(technical/functional competence)

技术/职能型的人,追求在技术/职能领域的成长和技能的不断提高,以及应用这种技术/职能的机会。他们对自己的认可来自他们的专业水平,他们喜欢面对来自专业领域的挑战。他们一般不喜欢从事一般的管理工作,因为这意味着他们将放弃在技术/职能领域



的成就。

(2) 管理型(general managerial competence)

管理型的人追求并致力于工作晋升,倾心于全面管理、独自负责一个部分,可以跨部门整合其他人的努力成果,他们想去承担整个部分的责任,并将公司的成功与否看成自己的工作。具体的技术/功能工作仅仅被看作是通向更高、更全面管理层的必经之路。

(3) 自主/独立型(autonomy/independence competence)

自主/独立型的人希望随心所欲安排自己的工作方式、工作习惯和生活方式。追求能施展个人能力的工作环境,最大限度地摆脱组织的限制和制约。他们宁愿放弃提升或工作扩展机会,也不愿意放弃自由与独立。

(4) 安全/稳定型(security/stability competence)

安全/稳定型的人追求工作中的安全与稳定感。他们可以预测将来的成功从而感到放松。他们关心财务安全,例如退休金和退休计划。稳定感包括诚信、忠诚,以及完成老板交代的工作。尽管有时他们可以达到一个高的职位,但他们并不关心具体的职位和具体的工作内容。

(5) 创业型(entrepreneurial/creativity competence)

创业型的人希望使用自己的能力去创建属于自己的公司或创建完全属于自己的产品(或服务),而且愿意去冒风险,并克服面临的障碍。他们想向世界证明公司是他们靠自己的努力创建的。他们可能正在别人的公司工作,但同时他们在学习并评估将来的机会。一旦他们感觉时机到了,他们便会自己走出去创建自己的事业。

(6) 服务型(service/dedication competence)

服务型的人一直追求他们认可的核心价值,例如帮助他人,改善人们的安全,通过新的产品消除疾病。他们一直追寻这种机会,这意味着即使变换公司,他们也不会接受不允许他们实现这种价值的工作变换或工作提升。

(7) 挑战型(pure challenge competence)

挑战型的人喜欢解决看上去无法解决的问题,战胜强硬的对手,克服很难克服的困难障碍等。对他们而言,参加工作或职业的原因是工作允许他们去战胜各种不可能。新奇、变化和困难是他们的终极目标。如果事情非常容易,它马上变得非常令人厌烦。

(8) 生活型(lifestyle competence)

生活型的人是喜欢允许他们平衡并结合个人需要、家庭需要和职业需要的工作环境。他们希望将生活的各个主要方面整合为一个整体。正因为如此,他们需要一个能够提供足够的弹性让他们实现这一目标的职业环境。甚至可以牺牲他们职业的一些方面,如提升带来的职业转换,他们将成功定义得比职业成功更广泛。他们认为自己在如何生活,在哪里居住,如何处理家庭事务,以及在组织中的发展道路是与众不同的。

经过近 30 年的发展,职业锚已成为许多个人职业生涯规划的必选工具和公司人力资源管理的重要工具。个人在进行职业规划和定位时,可以运用职业锚思考自己具有的能力,确定自己的发展方向,审视自己的价值观是否与当前的工作相匹配。只有个人的定位和要从事的职业相匹配,才能在工作中发挥自己的长处,实现自己的价值。尝试各种具有

挑战性的工作,在不同的专业和领域中进行工作轮换,对自己的资质、能力、偏好进行客观的评价,是使个人的职业锚具体化的有效途径。

对于企业而言,通过雇员在不同的工作岗位之间的轮换,了解雇员的职业兴趣爱好、技能和价值观,将他们放到最合适的职业轨道上去,可以实现企业和个人发展的双赢。

(三) 职业生涯阶段理论

离开校园、走进职场的第一天,许多人如此期待未来:28岁当组长、33岁升经理、36岁做副总……然而,职业生涯,真的能够规划吗?工作,一定会顺利向上升迁吗?年轻时设定的目标,步入中年后依然会向往吗?

20世纪50年代前,“生涯发展”与“职业发展”几乎画上等号,在美国知名生涯发展学者舒伯之后,才逐渐加入“自我发展”的概念。“生涯,统合了各种职业与生活角色,也是一连串有酬或是无酬职位的综合。除了职位外,还有很多和工作有关的角色。”他认为,职业生涯选择不只涉及工作,还与成长过程、学习经验、角色转变及环境变化有关。

一开始,舒伯依据不同年龄的性格发展,将生涯发展分为五个阶段,即成长、试探、建立、保持和衰退。例如,24岁之前,我们对于自己未来想做什么、能做什么,都有许多想象;之后便开始发展工作能力、累积经验,渐渐稳定下来;45岁后进入再度创新或停滞的关卡,直到65岁退休。具体分述如下:

(1) 成长阶段:从出生至14岁,该阶段孩童开始发展自我概念,以各种不同的方式表达自己的需要,且经过对现实世界不断的尝试,修饰自己的角色。这个阶段发展的任务是:发展自我形象,发展对工作世界的正确态度,并了解工作的意义。这个阶段共包括三个时期:一是幻想期(4~10岁),它以“需要”为主要考虑因素,在这个时期幻想中的角色扮演很重要;二是兴趣期(11~12岁),它以“喜好”为主要考虑因素,喜好是个体抱负与活动的主要决定因素;三是能力期(13~14岁),它以“能力”为主要考虑因素,能力逐渐具有重要作用。

(2) 探索/试探阶段:15~24岁,该阶段的青少年,通过学校的活动、社团休闲活动、打零工等机会,对自我能力及角色、职业做了一番探索,因此选择职业时有较大弹性。这个阶段发展的任务是:使职业偏好逐渐具体化、特定化并实现职业偏好。这个阶段共包括三个时期:一是试探期(15~17岁),考虑需要、兴趣、能力及机会,做暂时的决定,并在幻想、讨论、课业及工作中加以尝试;二是过渡期(18~21岁),进入就业市场或专业训练,更重视现实,并力图实现自我观念,将一般性的选择转为特定的选择;三是试验并稍作承诺期(22~24岁),生涯初步确定并试验其成为长期职业生活的可能性,若不适合则可能再经历上述各时期以确定方向。

(3) 建立/决定阶段:25~44岁,由于经过上一阶段的尝试,不合适者会谋求变迁或做其他探索,因此该阶段较能确定在整个事业生涯中属于自己的“位子”,并在31~40岁开始考虑如何保住这个“位子”,并固定下来。这个阶段发展的任务是统筹、稳固并求上进。这个阶段细分又可包括两个时期:一是试验—承诺稳定期(25~30岁),个体寻求安



定,也可能因生活或工作上若干变动而尚未感到满意;二是建立期(31~44岁),个体致力于工作上的稳固,大部分人处于最具创意时期,由于资深往往业绩优良。

(4) 维持/保持阶段:45~65岁,个体仍希望继续维持属于他的工作“位子”,同时会面对新的人员的挑战。这一阶段发展的任务是维持既有成就与地位。

(5) 衰退阶段:65岁以上,由于生理及心理机能日渐衰退,个体不得不面对现实从积极参与到隐退。这一阶段往往注重发展新的角色,寻求不同方式以替代和满足需求。

以下资料具体阐释了舒伯的生涯彩虹图。

资 料

生涯彩虹图^①

20世纪80年代,舒伯发现,除了年纪之外,身份角色也会影响每个阶段的心态与行动,因而进一步画出“生涯彩虹图(life-career rainbow)”:最外圈是生活广度,包括成长阶段、探索阶段等7个阶段;往内则有子女、学生、休闲者、公民、工作者、持家者六种角色。不同的角色就像彩虹的不同颜色,横跨人的一生(见图1-1)。

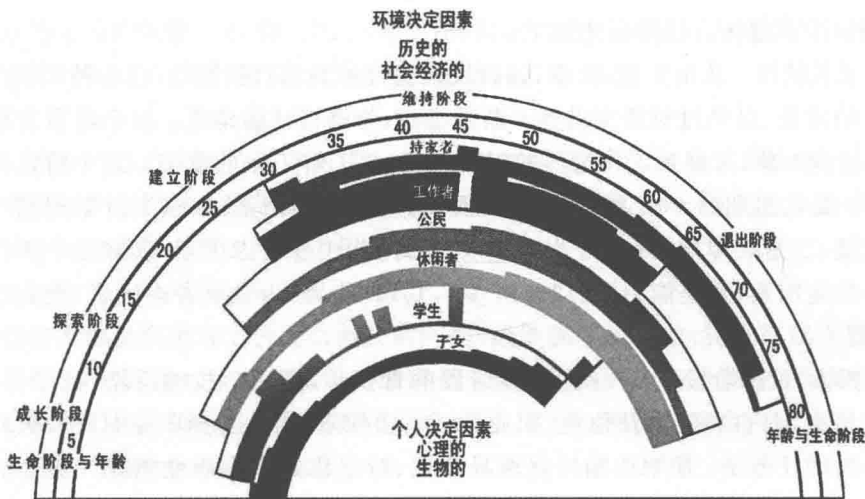


图 1-1 舒伯的生涯彩虹图

内圈呈现凹凸不平、长短不一,代表在该年龄阶段不同角色的分量,也丰富了人生。

比如说,多数人在15~24岁的主要身份是学生,因此有较多时间、较少限制来探索自我与世界。进入中年后,多数人同时身兼持家者和工作者的身份,必须在两者之间权衡。

人生是一个个不同角色的串联,我们通常会在同一阶段拥有不同的演出“舞台”,意即生活空间——在家中是父母、在小区是公民、在学校是EMBA学生、在办公室是高阶主

^① 摘编自陈芳毓:“生涯规划不是‘选工作’而是‘经营人生’”,《经理人月刊》,2014年3月。

管。如果个人的能力与成熟度不足以应付这些角色间的转换,就会互相干涉与冲突。

有些职业生涯发展学者认为,职涯发展阶段是不可逆的,一般人在青春完成自我探索的阶段之后,就不会再探索了。

舒伯并不同意这种看法,他认为,生涯的抉择,是一个要花一辈子才能走完的历程,因为人们会根据外部环境的变动,像是经济不景气、新科技的发明、组织转型等因素,而不断调整生涯目标,启动职涯的“迷你循环”。

在变化快速的现代社会,职涯目标改变的状况非常普遍,舒伯将这种迷你循环视为个人加强成熟度、增加适应力、提升创造力的方式。

例如,中年换跑道意味着开启新的成长期,如果能够顺利适应,便能再一次经历探索、建立、维持等阶段。而当我们养成了生涯各阶段所需具备的能力,承担起相应的责任,并且对自我有不同程度的觉察时,就代表我们达到了“职业成熟”(vocational maturity)。

第二节 如何做好人生规划

一、人生规划的类型

人生规划有着许多种类。按照其时间的长短,可以分为短期、中期、长期等,具体详见表 1-1。

表 1-1 人生规划的种类

规划类型	规划年限	规划目的
短期规划	2 年以内	确定近期目标
中期规划	2~5 年	确定中期目标(最常用的一种职业生涯规划)
长期规划	5~10 年	设定比较长远的目标
人生规划	整个职业生涯	确定整个人生的发展目标

也许会有人说,人生实在是太难规划了,因为,规划永远赶不上变化。当然,变化的确是人生的常态,是世界的常态,但这并不意味着规划毫无价值。笔者认为,无论是长期的规划还是短期的规划,也总比毫无规划的随波逐流强得多。因为,大致的方向总是要把握的,否则,成功学家们就不会如此推崇人生规划。下面,笔者围绕职业生涯规划的几个步骤进行简要介绍。

二、职业生涯规划的五环节

一般而言,一个完整有效的职业生涯规划应包括自我评估、外部环境分析、目标确立、策略实施和反馈修正五个环节。具体详见表 1-2。



表 1-2 完整有效的职业生涯规划

序 号	名 称	意 义	内 容
1	自我评估	是职业生涯规划的基础，也是能否获得可行规划方案的前提	与个人相关的所有因素，包括兴趣、个性、能力、特长、身体状况、学识水平、思维方式、价值观、情商以及潜能等
2	外部环境分析	环境因素对个人职业生涯发展有极大的影响，是实现职业生涯目标的关键	包括对社会政治环境、经济环境和组织（企业）环境的分析，即评估和分析环境条件的特点、发展与需求变化趋势，自己与环境的关系以及环境对自己的有利条件与不利因素，等等
3	目标确立	是职业生涯规划的核心	结合自身条件和现实环境选择终极目标和长期目标，然后通过目标分解，分化为符合阶段要求的中期、短期目标
4	策略实施	为实现职业生涯目标而制订的行动计划	包括职业生涯发展路线设计、教育培训安排、实践计划等
5	反馈修正	修订职业生涯目标，消除不确定因素的影响，达成最后目标	根据反馈的情况，及时反省、修正规划目标并调整行动方案

进行职业生涯规划，其目的是为了审视自我，科学地选择适合自己的发展道路，从而使自己的职业发展有所遵循。上述五个环节，用通俗的词语概括，可以概括为“知己、知彼、决策、行动、修正”。“知己知彼，百战不殆”，只有对自我、外部环境了解得越透彻，才能做出最佳的决策，并在行动中予以修正。显然，这才是人生成功的正道。

三、规划前的自我评估非常重要

自我评估的方法有很多，笔者主要给大家介绍两种方法，一是企业战略分析法，该方法一直作为企业战略决策分析的主要方法，笔者认为，其完全可以运用于个人。二是职业性格测试法，该方法主要依据个人的性格来确定其与职业的匹配度，进而为个人的职业发展提供科学的参考。

表 1-3 SWOT 分析模型

企业战略（strengths weakness opportunity threats，SWOT）分析法（见表 1-3），又称为态势分析法或优劣势分析法，用来确定企业自身的竞争优势（strength）、竞争劣势（weakness）、机会（opportunity）和威胁（threat），从而将公司的战略与公司内部资源、外部环境有机地结合起来。EMBA、MBA 等主流商管教育均将 SWOT 分析法作为一种常用的战略规划工具包含在内。	优势	机会
	劣势	威胁

通过对自己的优势、劣势、机会、威胁的分析，可以对自己有个清醒的认识，在完成环境因素分析和 SWOT 矩阵的构造后，便可以制订出相应的行动计划。制订计划的基本思路是：发挥优势因素，克服劣势因素，利用机会因素，化解威胁因素；考虑过去，立足当前，

着眼未来。运用系统分析的综合分析方法,将排列与考虑的各种环境因素相互匹配起来加以组合,得出一系列个人未来发展的可选择对策。

案 例

某高校大三学生的自我评估 SWOT 分析

本人 21 岁,现为某高校大三物流专业学生,现进行自我 SWOT 分析如下:

一、个人优劣势分析

(一) 个人优势(strengths)

性格上,做事认真,待人真诚,乐于助人,有强烈的责任感,言行举止得体,做人安分守己;能力上,有一定的分析能力,并有寻根究底的兴趣,一定要将事情想清楚;生活上,勤俭节约,不与别人攀比,生活态度比较乐观积极,自控能力强,意志坚定;学习上,努力勤奋,不易受外界环境的影响,成绩良好,上课专心致志,已经通过计算机二级。

(二) 个人劣势(weaknesses)

性格大体倾向于内向,做事不果断,经常犹豫不决;在大众面前显得不够热情大方,说话不稳重,也没幽默感;有时不够积极参加学校和学院的各项活动。在学习上没有结合长远目标,创新能力有待提高;写作能力差,语言表达不够流利和简洁,竞争意识不强,不够主动地利用校园资源,比如学校图书馆和电脑室等,很少借阅图书和到电脑室利用英语资源。

二、外界环境分析

(一) 未来机会(opportunities)

现在我处于大二的第二学期期末,还有一年的时间来改进自身的缺点和锻炼各方面的能力。21 世纪的社会是效率至上的社会,作为管理学院的一员,我在 21 世纪将有一个大好的发展前途。另一方面,国家振兴物流产业政策的实施,又为我的就业提供了好机会。国家出台了相关的政策来解决大学生就业的问题,我同样也受益其中。我住在一个和谐的宿舍里,舍友们个个勤奋好学,我也获得了他们的帮助与支持。我们学校不仅为我们提供了良好的生活和学习环境,还提供了丰富的教师资源,给予我们学习的向导,甚至还为我们提供就业信息,越来越多的企业和公司来学校开招聘会,为我们提供就业的舞台。

(二) 外部威胁(threats)

首先,中国是个人口大国,各年龄段的人都特别多,尤其是 80 后的,也就是我们这代开始,大学扩招大学生,导致大学生人数日益增多,这成为我们就业的一大障碍。其次,前两年刚爆发的金融危机更是一个不可忽略的影响因素,它不仅让各国的经济遭到巨大打击,更是令大学生对就业无策可对。在此,由于大学生人数的不断上升、就业的困难,一些大学生为了谋生存或更好的发展,踏上了考研之路,也就是说研究生的数目也在上升,他们与我们本科生竞争相同的岗位,从而使得我们的就业形势变得更加严峻。



三、未来5年职业生涯的目标

(一) 探索阶段：学生

在这个阶段的主要目标是发现兴趣，学习知识，开发工作所需的技能，同时也发展价值观、动机和抱负。

(二) 进入阶段：应聘者

在这个阶段的主要目标是进入职业市场，得到工作，成为单位的新雇员，从事物流工程师、配送员等相关领域的职业。

(三) 新手阶段：实习生、“资浅”人员

在这个阶段的主要目标是了解单位，熟悉操作流程，接受组织文化，学会与人相处，并且承担责任，发展和展示技能和专长，迎接工作的挑战，在某个领域形成技能，开发创造力和革新精神。

(四) 发展阶段：任职者、主管

个人绩效可能提高，也可能不变或降低。在这个阶段的主要目标是选定一项专业或进入管理部门，力争成为专家或职业经理；或是转入需要新技能的新工作，开发更广阔的工作视野。

四、未来5年内的行动计划

(一) 探索阶段：学生

加强适应职业要求的专业素质，提高英语能力。多学习有关计算机和电子方面的专业知识，提高自己的专业素养和培养对该行业的浓厚兴趣。

(二) 进入阶段：应聘者

积极参加各种招聘活动和各企业的宣讲会，制作一份精美的简历，为各种招聘活动做充分的准备，以便找到一份既能跟个人爱好结合，又能有比较满意的待遇的工作。

(三) 新手阶段：实习生、“资浅”人员

要学会自己做事，被同事接受，学会面对失败，处理混乱和竞争以及工作中的冲突，学习自主。根据自身的才干和价值观以及组织中的机会和约束，如果不合适，可以重新评估选择，决定去留。

(四) 发展阶段：任职者、主管

个人绩效可能提高，也可能不变或降低。保持竞争力，继续学习，提高个人绩效，或是技术更新、培训和指导的能力，此时必须承担更大的责任，确认自己的地位，开发长期的职业计划，寻求家庭与事业间的平衡。

职业性格测试，即通过测试了解求职者或雇员的职业性格。而一个好的职业性格测评系统，能够以科学的心理学理论为依据，通过标准化的手段来了解个体性格，预测个体将来的工作绩效。人的性格特征各有不同，每个人都会沿着自己所属的性格类型发展出个人行为、技巧和态度，而每一种性格也都存在着自己的潜能和潜在的盲点。职业性格测试所得的结果，可以为求职者选择职位提供参考，也可以作为企业招募新人或内部人员调动的依据。下面的资料就是目前比较流行的几种典型的职业性格测试。

资 料

几种典型的职业性格测试

一、霍兰德职业兴趣测试(兴趣与职业选择)

(一) 理论背景

美国心理学家、职业指导专家约翰·霍兰德(John L. Holland)在1971年首先发表了霍兰德职业兴趣理论(Holland Vocational Interest Theory)。他认为,在现代社会中,不同的行业和职业的数量有成百上千种,往往很难在数以千计的职业中,来确定哪种职业最适合自己的。因此一个比较可行的方法,是首先将众多庞杂的职业归为数量有限、划分合理的职业群,然后从这几个职业群中去发现自己最感兴趣的职业群,并从中寻找比较适合自己的职业领域。

(二) 适用对象

高中生及大一、大二学生。在中等教育阶段进行高等教育专业的选择,以及在高等教育阶段进行职业的选择,是其现实应用的一个重要方向。

(三) 测试结果类别

其核心是假设人可以分为六大类,即现实型R、探索型I、艺术型A、社会型S、企业型E、常规型C,职业环境也可以分成相应的同样名称的六大类。当我们就业择业的时候,我们的兴趣与职业环境的匹配是形成职业满意度、成就感的基础。

二、迈尔斯-布里格斯职业性格测试(性格类型与职业方向)

(一) 理论背景

迈尔斯-布里格斯类型指标(Myers-Briggs Type Indicator, MBTI)是一种迫选型、自我报告式的性格评估工具,用以衡量和描述人们在获取信息、做出决策、对待生活等方面的心理活动规律和性格类型。它以瑞士心理学家Carl Jung的性格理论为基础,由美国的Katherine C. Briggs和Isabel Briggs Myers母女共同研制开发。MBTI测试是当今世界最著名的性格测评工具。MBTI的理论指出,某种类型性格的个体会被某些特定的职业所吸引,比如,内向感觉思考判断的个体(ISTJ)会被军事类的职业所吸引;而外向直觉情感感知的个体(ENFP)则会被能够提供人际辅导与咨询类的职业所吸引。

性格若能与工作相匹配,工作中就更能得心应手、轻松愉快、富有成就;反之则会不适应、困难重重,给个人的发展和组织造成影响。基于性格理论的职业规划手段,我们可以从比较宽泛的职业领域(occupation cluster)的概念角度进行职业匹配,以帮助个体在从业的大方向上确定目标,使其不至于在人生的第一个选择上走错方向。

(二) 适用对象

大学毕业生及在职人员。在高等教育阶段以及从业初期进行基于性格的职业生涯规划。在本阶段,职业选择的目标是确定职业的大方向。

(三) 测试结果类别

MBTI把人的性格分为十六种类型,由四个维度上的不同偏好构成:



ISTJ	ISFJ	INFJ	INTJ
ISTP	ISFP	INFP	INTP
ESTP	ESFP	ENFP	ENTP
ESTJ	ESFJ	ENFJ	ENTJ

其中，“外向 E—内向 I”代表着各人不同的精力(energy)来源；“感觉 S—直觉 N”“思考 T—情感 F”分别表示人们在进行感知(perception)和判断(judgement)时不同的用脑偏好；“判断 J—感知 P”是就人们的生活方式(life style)而言，它表明我们如何适应外部环境。

对于我们，怎样让梦想成为理想，成为人生目标？我想，必须有两方面的准备：一是能力上的准备，二是心理上的准备。准备好之后，就进入第二步：用一个短期“计划链”支撑你的梦想。实现人生目标，需要一个又一个短期计划，在这些短期计划中，又可能有一些更短期的计划，共同形成一个“长期计划链”。你只有一步一步地推进这些短期计划，才有可能实现人生目标。你将这些短期计划付诸实施的时候，并不可能一帆风顺，可能出现波折甚至失败。任何一次波折和失败，都会淘汰一批人。只有那些始终不放弃的人，才有可能实现最终目标。下面，给大家介绍台湾地区前领导人马英九的人生规划，以为启示。

案 例

马英九的人生是怎么规划的^①

当马英九的父亲马鹤凌老先生谈到对马英九的教育时，提到一个人生三步管理法，很值得借鉴。马鹤凌老先生要求马英九一生要做好三件事：第一件，人生目标；第二件，短期计划；第三件，当天工作。这三件事，可以看成是人生规划管理的原则和步骤，适用于任何一个人。他还告诫马英九：“有原则不乱，有计划不忙，有预算不穷。”马英九很好地听从了父亲的教诲。

确定人生目标是人生规划的第一步，是走向成功的起点，这件事必须做，而且做得越早越好，接下来就会出现一个问题，怎样确定人生目标？马英九的人生目标，是他的父亲确定的，也就是成为政治家。因此，马英九选择了台湾大学法律系，并于后来奔赴美国哈佛大学法学院攻读博士学位，为将来从政打下了良好的学业基础。这个典型的例子说明，有相当一部分人的人生目标不是他们自己选定的，而是其父母选定的。

^① 摘自黄晓阳：《职场二规划》，现代出版社 2014 年版。

许多人很反感父母替自己确定人生目标,甚至产生抗拒心理,既然这样,你就自己选择吧。(其实,父母对你的了解可能比你自己更为深刻、更为客观,如果你的父母是一位贤达之人,他们帮你进行的选择不一定不好!)自己怎么选择?绝大多数人会选择社会暗示。什么是社会暗示?那就是社会上普遍宣传的热门职业或行业。现在,社会上IT业最热门,就有一批人把自己的人生目标设定为IT业。足球热的时候,又有一批人想当足球明星。有多少人的的人生目标是盲目选择的?这些无法统计,至少80%的人最终会发现,自己很可能不适合最初选择的事业或者职业。所以,千万不要被所谓的个人爱好蒙蔽,你的个人爱好,既有可能是你的爱好,也有可能是受社会的影响。

马英九在美国博士毕业后,开始着手谋划将来的职业,其父亲催着他尽早回来参政。但马英九认为,没有海外实践经验,对他将来在台湾的发展不利,不如先留在美国干上一阵,获得一定的社会经验。于是,他选择了在马里兰大学当助教;另一方面,他还在华尔街的克尔德斯律师事务所担任实习律师,等待时机。

不久,机会来了。20世纪80年代,台湾为了强化与海外学人的关系,开始筹办“国建会”,广泛接触海外人才,充实执政团队。马英九抓住机会,展露才华,得到了当时蒋经国的秘书周应龙的赏识。随后,马英九返回台湾,出任蒋经国的侍从翻译,一干就是7年。得到蒋经国赏识的马英九,后来出任国民党副秘书长。在李登辉时代,于1993年出任“法务部”部长,1996年出任“行政院”政务委员,1998—2005年,连任两届台北市市长,2008年最终担任台湾地区领导人,从而到达人生的辉煌阶段。

马英九很好地践行了个人的发展规划,并进行了充分的准备,而当机遇来临的时候,他抓住了机会,最终成就人生,走向辉煌!

《士兵突击》中有一句话“不抛弃,不放弃”,引起了千千万万人的共鸣。为什么?那些失败的人,是因为他们抛弃了,放弃了。那些成功的人,可能庆幸当时自己咬着牙坚持了,如果当初放弃,现在肯定是另一番境遇。饭要一口一口地吃,路要一步一步地走。有了短期计划,你还得把这个计划进行细化,每天都按照既定目标,去做你该做的事。这也就是马鹤凌老先生给马英九约法三章中的当天工作。你只有扎实做好了每天的工作,才能一步一步实现你的短期计划;你只有实现了一个又一个短期计划,才能实现你的人生目标。这是事物发展的一个规律。

绝大多数青年的问题,是他们在学阶段,没有确立人生目标,没有为实现这一目标制订短期计划,自然也就没有为实现这些短期计划做扎实的功课。而教育机构没有引导大学生们做这件事,自然需要担负一定的责任。但就算学校正确引导了,你就会很快确立人生目标吗?仍然不可能。除非家长或者学校像选体育苗子那样强迫你,在你没有自己开悟之前,不可能有选择人生目标的自觉性。

从这种意义上说,与其抱怨现行教育制度,不如先检视一下自己。你什么时候明白了自己的人生该走什么样的道路?什么时候开悟了?你有自己的人生目标吗?如果没有,这是你的问题。因此,可以说,每个人都应该写一份完善的人生职业生涯规划书。

下面案例是从网络上精选的一篇某高校在校大学生的职业生涯规划书范文。



案 例

审视现在,创造未来

一、前言

当今社会,人们越来越重视自我的发展完善和实现,这就在客观上要求我们对自己的未来做出一个全方位的统筹规划,也可以说就是职业生涯规划。它是我们的职业选择乃至一生的计划,对于我们是至关重要的。职业生涯规划让我们更充分地认识自我,了解自己的优缺点、兴趣,可以结合我们的特点做出切合实际的方案,为我们的未来奠定了良好的基础。它成为动力的源泉,鼓励自我不断奋进,追求更高的目标,给我们提供了指导,使我们有了前进的方向,帮助我们选择一条最正确的适合自己的道路,为我们提供丰富的空间和发展自己的平台,保证我们将来能够成为对社会有用的优秀人才。

二、自我分析

1. 我的性格

我的优点是个性乐观积极,凡事都能想得开,性格随和,待人友善,为人诚恳,严谨细心,富有责任感,有一定的进取心和很强的好奇心,常常会对未知的事物追根究底;善于思考发现,善于钻研,逻辑思维比较强,喜爱团队合作,综合分析能力好,做事考虑全面,力求公平和效率。

缺点是性格略微内向敏感,做事没有主见,有时比较散漫自由,喜欢抱怨;做事时总有很多顾虑,不敢着手尝试,不擅长与人沟通交流,与他人相处时局促不安,不知道该说什么,跟陌生人相处时总是不能很融洽;口才不好,在公共场合下发表言论时感觉很紧张,不敢大胆表达出自己的想法,写作能力不够强;不敢冒险,耐性不够好,做事时常是三分钟热度,毅力不强,没有经过什么磨炼考验,不具备顽强拼搏的勇气。

2. 我的兴趣

我平时喜欢看书,尤其是小说类的故事性较强的书;我还喜欢听音乐,对流行类和古典中国民乐兴趣浓厚;上网冲浪也是我的爱好,假期回家后我每天都会上网看新闻、聊天等;我也喜爱动漫,对其有较广泛的涉猎。

3. 我的价值观

我认为美和协调是最重要的,用辩证的方法看问题,人要对社会做出贡献,但不是完全脱离自我的需要,应该尽量把自身要求同社会联系起来,达到双方的满足,互惠互利。同时我们要对生活抱有一种乐观的态度,对任何事物都要看到其积极向上的一面,并且以此来激励自我进步,创造出更好的人生价值。

4. 我的能力

专业技能:经济学、管理学、高等数学、会计学、经济法。

英语(能达到四级水平),计算机(能达到二级水平),自学初级日语。

其他技能:有一定的团队合作能力、组织策划能力、创新能力、较强的学习思考能力,吸收知识扎实到位,记忆力好,善于观察。

三、专业就业方向及前景分析

1. 就业方向

- (1) 会计师事务所；
- (2) 各单位的会计岗位；
- (3) 从事一些非会计的工作；
- (4) 公务员。

就业机会：保险业统计员、审计师、银行检测员、收益管理员、预算控制分析员、注册公共会计师、金融主管、索赔协调员、客户信贷员、成本会计师、信贷与回收专家、政府会计师、清单控制专家、借贷管理员、管理顾问、管理会计师、个人金融设计师、教授、公共会计师、证券经纪人、系统分析员、税务专家、财政官员、信托会计师、保险业者。

潜在用人市场：政府部门、银行/金融部门、工业、会计公司、咨询公司、非营利性组织、政府部门、医院、社团保险业、私营企业、各类学校和大学、个人企业。

2. 前景分析

(1) 内资企业：这一块对会计人才的需求是最大的，很多国内中小企业特别是民营企业，对于会计岗位他们需要找的不是具有财务管理和分析能力的专业人才，而且，此类公司的财务监督和控制体系大都相当简陋，新人月薪绝大部分集中在 1500 元左右。

(2) 外企：大部分外资企业的同等岗位待遇都较高。它们的财务管理体系和方法都较成熟，工作效率高，对新员工一般都会进行一段时间的专业培训，而且还有很多后续培训机会，贴近实际工作，很适用。分工细致，但对整个职业发展过程不利，难以获得全面的财务控制、分析等经验。新员工的合理月薪在 3000 元以上，绝大部分外企能解决员工的各种保险以及住房公积金。

(3) 事务所：普通事务所工作待遇低，杂事多。外资事务所例如普华永道则待遇要好得多，但它们的员工工作任务更重。新人在事务所确实能学到很多东西，对于一个审计项目，必须从头跟到尾，包括和送审单位的沟通等，能充分锻炼能力，对团队合作以及国际会计准则、专业性、意志等方面能给予磨炼。有的事务所月薪只有 1000 元，有的则在 3000 元左右，外资事务所实习生都能拿到 5000 元以上。

(4) 理财咨询：现在对个人理财咨询职位的招聘需求量正在慢慢放大，由于社会投资渠道的增多和保障制度的改革，理财咨询服务必将走进更多人的生活。需求主要在社会投资理财咨询服务机构。银行个人理财咨询师的最少月薪在 2000 元以上，收入有提升空间。

(5) 公务员、教师：有稳定、压力小的优势，也有发展艰难的劣势。

另外，注册会计师专业就业前景好。注册会计师是一个热门职业，该行业发展对人才的需求巨大。而且社会对高素质财经人才的需求更为突出。从以往的数据看，也证明了注册会计师专业方向学生的就业前景好。

四、职业分析

1. 个人的职业选项

首选管理会计师，其次是财务管理师。



2. 选择理由

由于两个职业目标非常相似,就把它们综合起来运用 SWOT 进行分析。

S(优势):

个人方面:这两个职业客观要求从业者细心、有责任心和对数字比较敏感,而我是一个性格严谨、内向的人,有较强的责任感,有一定的逻辑思维能力,擅长烦琐复杂的工作,而且我对会计和财务专业有着浓厚的兴趣。

家庭因素:我的父母完整地参与了我选择专业的过程,他们对于我能够胜任这方面的工作很有信心,我的亲戚中也有从事会计的,在这方面他们给予我一定的建议,使我对此有了进一步的了解,更加确定自己的决心。家人的支持是我选择的动力。

W(劣势):

做事没有主见,不够果断坚决;个性散漫自由,效率有时比较低;写作能力不好;耐心不够,容易烦躁;意志不坚强,缺乏勇气;口才不出众,沟通交流能力差,人际交往能力不强。

O(机遇):

会计和财务管理专业拥有源源不断的社会需求,在企业中占主导地位,会计财务部门在企业里是一个核心部门。社会需求量大,找工作较容易,工资待遇好,工作稳定,就业现状很乐观。

T(威胁):

行业就业接近饱和,竞争压力越来越大;毕业生过多,学校不是专业类财经院校,没有优势;不是新兴行业,发展空间不大;业务忙碌,给人紧张感,不利于身体健康。

3. 第一职业目标选项的工作内容和胜任条件

(1) 工作内容

- ① 进行会计核算,做到记账及时、计算正确。
- ② 实行会计监督,做到违法必究、违章必改。
- ③ 拟订本单位办理会计事务的具体办法。
- ④ 参与拟订经济计划、业务计划,考核、分析财务预算计划的执行情况。办理其他会计事务。

(2) 胜任条件

自我分析:会计人员需要有较好的数学功底及逻辑思维能力,掌握经济学和管理学方面内容,能为企业处理账目,为经营及投资提出建议,恰当评估企业资产,做出明确的会计报表,提供及时有效的信息,为企业的赢利目的服务。会计人员有责任对企业情况有较为充分的了解,对企业提出合理的建议,帮助企业实现以最低成本获取最高收益并保证信息准确无误。同时也要有较好的人际交往能力与团队合作能力。

资格要求:会计证书——金饭碗,目前国内的会计证分为初级、中级和高级会计师。国际上有:①ACCA(英国特许公会会计师认证);②AIA(国际会计师专业资格证书);③CGA(加拿大注册会计师协会);④CMA(美国管理会计师认证考试);⑤ASCPA(澳大利亚注册会计师协会)。

行业要求：为某些单位的有关会计问题提出建议。开发、建立和维持管理销售产品、维修费用、基本建设费用开支的预算系统。比较所估计的和实际的成本、收入、行政承付款项及其他债务。分析当前和过去的经营记录。规划、建立和指导会计系统记录原材料、劳动力和工厂间接费用的累计成本，向管理部门提供作为决定销售价格、增加或去掉产品生产线中某些项目是否可取的基础报告。记录一切公司所有的和租赁的设备、建筑物和其他财产的式样、地点、价值和其他有关资料。编制定期财产目标。把维修费用分配到恰当的账上。检查记录，编制逐月反映增值和贬值的财务报表。汇总关于所得税的年度财务报表。编制建筑物和设备折旧明细表。制定和贯彻税务会计制度，以记录应付税额。写出并向各个税收机关呈送简要汇报或阐明原则。研究新的和现存的税收法规，就商业的计划、业务和其他具体事务的税收影响，与管理部门磋商制定政策和措施。根据规定的税率、法规和细则，检查账目和会计凭证计算税金申请书，等等。

4. 与职业选择目标的差距

对我而言，现在很多学校都开设了会计学专业，毕业生越来越多，如何在众多人中脱颖而出就成了一个比较实际的问题。现在我们学习的都是一些基础课程，并没有涉及会计学方面很专业的知识，更别说什么实际能力了，我现在的差距主要在于：

首先，我们学习的只是一些基本原理，并不是实际如何操作，我们懂得的还都只是一些皮毛。

其次，我们基本没有什么实践能力，不懂企业具体的运作流程，没有实习经历和具体实践使我们经验严重不足，不能达到会计所要求的那些能力。还有，我们没有任何证书以证明我们的专业技能，毕业后不能与那些有会计级别证书的人相互竞争。

最后，我们学校不是专业类财经院校，相比之下，我们学的知识有可能不如他们的学生全面，技能不如他们，而且学校的名气也会客观影响就业，我们有相对其他人的劣势。另外，我们也没有什么社会经验，没有较好的人际交往、沟通交流、团队合作等“软能力”。

五、实际职业目标的具体行动计划

大二上学期：努力学习，掌握好基础知识，为大二下学期能考进会计班做充分准备。着重计算机二级考试，在假期回家后，每天抽出固定的时间练习上机操作，主要是数据库的设计，我会把老师给予我们的学习资源充分利用好，多做上机实验题，把每一个知识点研究透彻，使自己完全掌握，能够充分熟练地运用，保证机考拿高分。

大二下学期：着重迎战英语四级考试。我已经买到了很多相关的学习资料，我的计划是每天早上六点听英语广播节目练习听力，六点半至七点读英语背单词练习口语，每天做两个阅读、读一段英语文章练习阅读，每周写一篇英语作文练习写作，每周做两套模拟测试题，熟悉题型，把握时间。集中学好会计专业知识和能力，争取拿到专业奖学金。在假期一方面做社会实践调查，另一方面找一份兼职工作体验一下，锻炼自己。

大三上学期：涉猎《会计》《审计》《财务成本管理》《经济法》《税法》，为考注册会计师做好准备，同时要考取英语六级，在现有资料的基础上重点加强听力和写作方面的训练，使自己的综合能力有所提高，而且要多练习上机，做到能应付机考。利用课余时间参观一些招聘会，了解企业所需要的技能，知己知彼，百战百胜。



大三下学期：争取拿奖学金，并开始准备会计专业的考研，巩固英语学习，开始学习政治，买一些参考资料，利用课余时间背诵理解，同时，设定好目标准备考哪个学校的研究生，多搜集一些关于该学校会计学方面的资料，试听那里的课，多接触认识同专业的学生和教师，向他们咨询了解相关情况，为报考做好准备。假期中计划找一份会计师事务所的工作，熟悉相关业务和就业环境，积累经验，扩充人脉，为今后的会计工作打好基础。

大四上学期：继续充分准备考研，全面学习政治，系统复习专业课程。主要精力放在备考上，利用课余时间学习简历的写作和面试技巧方法，充分完善自我。

大四下学期：利用一至两个月时间专心准备毕业论文。这也是考研的冲刺阶段，因此要专心复习，使自己最后能考取理想大学的研究生，完成自己的目标，实现自我，圆满地完成大学学业。

六、结语

确定自己的目标才有前进的动力，职业生涯规划为我们提供了这个机会，我们要认识自我，严格要求自己，脚踏实地，激发兴趣，储备知识，把自己培养成一个专业的人才，坚定自己的脚步，持续不断地努力，克服一切艰难险阻，追求自己的梦想。审视现在，创造未来，我相信，成功就在我们眼前！

文/赵某(某科技学院 2008级工商管理专业大一学生)

点评：

赵同学作为一名工商管理专业的大学生，其职业生涯规划做得非常完整，从自我分析、专业就业方向、职业分析以及行动计划都做了详细的规划和部署，基本做到了知己知彼，而且定位相当明确——成为一名会计师。该同学的职业生涯规划若能较好地执行，一定可以取得应有的成功。

第三节 职业生涯规划大家谈

关于职业生涯规划，其他专业人士是怎么说的呢？这里，笔者选取了一些有代表性的观点，与大家共勉。

观点一：高中生就应当开始人生规划

以下为上海某猎头公司资深职业顾问的观点。

说起职业规划，大多数人都会以为这只是面临找工作的人或正在工作的人需要考虑的，其实这想法只是一种传统思维，是一种片面的认识。在现代竞争激烈的市场环境下，谁先为自己今后的职业发展做出规划，谁就能少走弯路，谁就能离成功快一步。职业规划是人一生中都要进行的，从6岁的孩子到已经退出职场的老人，都需要进行规划。说到学生阶段的职业规划，其实高中阶段的学生的职业规划就已经非常迫切，也很重要。

高中生尤其是到了高三阶段，面临选什么大学，选什么专业，读职业大学还是读综合

大学,在国内读还是到国外读等问题。这时候学生和家长就面临一次人生的抉择。不过,以往包括目前大多数学生都是依赖父母做决定,而这些父母有的是根据自己对工作的了解,或者是自己的喜好,给孩子提供建议;有的是把自己以前年轻时未实现的愿望强加到孩子身上;而如果父母没有能力提供职业建议时,孩子就会根据目前社会上热门的职业(目前热门,大学4年后未必热门,可能已是冷门了)或自己对职场朦胧的认识来自己选择。有些父母和孩子也会寻求老师的建议,而老师基本上是根据学生的成绩来给他们提供建议(许多老师在象牙塔,对职场状况缺乏了解,提供的建议缺乏前瞻性和可行性)。而实际上,无论是老师、父母、孩子所做的职业规划大多数是不专业的,也可能是对孩子不利的。所以,我们可以看到目前在职场中,有许多大学生对自己找什么工作很茫然,对当初的专业选择很后悔,也有工作几年的职场人士还在后悔为什么当时选择目前的工作……

从我们所接触的职业咨询案例中,有很大一部分都是工作一两年或者是大学在读的人,在无奈选择目前的专业后,他们都在懊悔为什么选择这专业、这学校。不过值得庆幸的是,他们已经认识到了需要进行职业规划,而实际上还有很多人在茫然地努力工作或找工作。

高中阶段的职业规划很重要,这对以后的就业和职业发展意义重大。而这一阶段的职业规划是需要专门职业顾问机构的帮助下进行的。因为这一阶段孩子的个人气质都已经形成,有自己的性格、兴趣、爱好等,可以通过职业咨询机构帮助学生科学地分析并认识自己,同时结合他们对就业市场和形势的了解,对高中生进行初步定位。根据职业定位,明确他们近期和长期的努力目标。

在欧美国家,人们从小学阶段就开始进行职业规划,而他们的高中生的职业规划是在学校、职业咨询机构的指导下进行的。我们有理由相信随着我国职业咨询机构的努力和父母对职业规划的认知加深,越来越多的学生将开始重视职业规划,尤其是高三学生,并寻求职业咨询机构进行职业规划。

职业规划是关系到个人职业发展前途的问题。为了减少个人在职业发展道路上抉择的风险,尽量少走弯路,越早规划越好,职业规划不仅要在高中阶段做,而且要从娃娃抓起。

观点二：职业生涯=一个人的生活方式

吉利控股集团有限公司人力资源部的牛泽平经理,在杭州万向职业技术学院行政楼一楼报告厅,用诙谐幽默的语言给广大汽车专业师生上了一堂关于职业规划的课。他以一个人力资源管理师走过的历程,从战略的角度,将职业生涯规划的重要性和经营方法娓娓道来。

1. 职业生涯=一个人的生活方式

“一个人在职场当中最大的幸福在于选对两件事,一是找对单位、找对老板、找对上司;第二件事就是找对妻子或丈夫。为什么这么说呢?当太阳升起时我们与上司共事,当日落西下时我们与自己的爱人相拥。”牛泽平分别通过成功的、失败的、伟大的职业生涯三大案例告诫在场的同学,这个世界上,通向成功的道路何止千万条,所有的道路,不是别人



给的，而是你自己选择的结果。你有什么样的选择，也就有了什么样的人生。你有什么样的职业选择，你就拥有什么样的职业生涯。

牛泽平认为大家要对自己有正确的认识，职场生涯是很现实的。他个人的意见是一定要立足于现实积极思考，并且充分利用机会，一步一步地改善自己的职业规划。

2. 习比学更重要

做正确的事、正确地做事、做事做正确，哪个更重要？

牛泽平回答说：无所谓哪个重要。关键是做成！

通常我们惯有的思维是：“学习学习，先要学，才有习。”但是在讲座现场，牛泽平告诉在座的同学们：“人生的本质不在于知，而在于行；人生的证明不在于逻辑，而在于成果！”他送大家一句话：“聪明人做事从我能开始，智慧人做事从我不能开始！”

3. 价值观决定职业规划

“一个人只要想成为职场的顶尖人物，就必须清楚地知道自己的价值观，同时确实按照这个价值观过其人生。”牛泽平指出他所见到的在职业上有着良好发展的人士都是因为他们秉持自己的价值观念，而一些不太顺利的人士则大多思想混乱，要么是秉持错误的价值观念，要么是根本没有，随着社会大众的舆论摇摆不定。

牛泽平以长者的身份勉励 90 后的一代：“从实际的例子来看，我们的人生价值观决定了我们的生活态度，从而决定了我们的职业取向并导致我们做出各种职业选择，这种职业选择决定了我们的职业状况从而也决定了我们的生活方式，这种生活方式最后又决定了我们的人生幸福感。”

观点三：俞敏洪定义大学生职业规划

俞敏洪先生是新东方教育集团的董事长，白手起家，创业成功，对人生规划有着深刻的理解。俞敏洪在某所大学课堂上讲话时说：“大学生要有自己喜欢的专业，没自己喜欢专业的大学生一般找工作时会像没头的苍蝇，没有目标和方向。”俞敏洪在 25 岁的时候就决定了他这辈子是做老师的，所以成就了新东方。他只要有了清晰目标，就会自动锁定一切资源为他服务。他说：“在美国有个专门做服务的服务生，他在 20 岁的时候给别人打扫屋子，他越干越好，把屋子打扫得是任何人都比不上，以至于在 10 年后，美国所有的大富豪在每次举行宴会的时候都会邀请他去做现场的布置和打扫。20 年后，他买了一架波音 737 客机专门从事这个业务。一个打扫屋子的人能够买飞机服务全世界，他算事业成功了吧。

这给了我们一个启发：任何一件事情，你都要从小做起，从细微做起，一步一个脚印地去做，把它做到极致，认真地去对它你就会把它做得很好，那你也就会像这个再普通不过的外国服务生一样成功。非常重要的是，你要想好自己这辈子要做什么，什么是你的梦想，它是你生命的一部分，你要尽快地把它定下来，认真地去。当你在决定了一辈子的事情后，你十分确定它是你要走的路的时候，遇到再多的困难你也不怕的时候，你就要坚持做下去，中途会有些诱惑，有很多让你改变想法的时候，那是考验你坚定信念的时候，你不应该被这种诱惑所蒙蔽，要舍却那些暂时的小利益。很多人看到别人把事情做得很好

的时候也总想去做这些,却没看到别人在背后付出了多少的心血和汗水,所以我想起了我同学的一句话:一直被模仿,从未被超越。我更想起了李开复的一句话:做最好的自己。人的本质和信念你永远都不要去模仿,去寻找最能体现自己价值和人生的未来的道路,一步一步一个脚印,去做事情,认真去做。”

以下资料节选自部分俞敏洪先生的讲话或与听众的问答。

资 料

1. 先就业,再择业,再创业

问:我是从武汉大学国学实验班毕业的,这是一个非常非常冷的专业,我虽然非常喜欢这个专业,可我现在面临的问题是,学这个专业找不到工作。

答:建议当英文老师,当英文老师现在算是一个比较能挣钱的职业,也足够来支撑你的国学研究。大学毕业以后,首先就是要工作,我把它叫作先就业,再择业,再创业。先就业,就是赶快先找一份工作,我觉得一个大学生如果在毕业以后还要靠父母养活是一件可耻的事情。所谓择业,就是我想做的、从事一辈子的事情。当你的职业做到了一定程度,比如说你做了会计,最后你觉得,我要自己出来开一个会计事务所,这就变成你的事业了。如果你把前面的就业择业和事业做好了,失业就永远找不到你。

2. 追一个女大学生背后的人生哲学

在上大学的时候,我有没有看上过女孩子?我看过,但是我在上大学时从来没有去追过一个女孩子,为什么?不敢。我一想到要去追一个女孩子,我就先想到我自己,瞧我这副模样,长得那么难看,又是农村家庭出身,成绩也不怎么好,普通话又说得不标准,要是去追,百分之一百会被人拒绝,既然被人拒绝,这个面子又没了,我去追她干什么呢?所以在大学,我就只能单相思,到最后什么机会都没有了。

但是后来我才明白,你去告诉任何一个女孩子你爱她,哪怕你是只癞蛤蟆,女孩听了也会高兴的。你要知道,多一个人爱她总要比少一个人爱她好。她是不是爱你,那是另外一回事。就算你去追了十次以后,她还不要你,也没关系。我问你一个问题:在追她以前,她属于你吗?她不属于你呀,那追了她以后,她最终没答应你,你丢东西了吗?你什么也没有丢,对不对?但是万一她答应了呢?坦率地说,你的收获还不止如此。第一,面对自己想要追求的对象,你学会了放下自己的面子,你敢于去追求了;第二,在被人拒绝以后,你还能勇敢地去追,你有了坚韧不拔、持之以恒的意志;第三,当你觉得对方无论如何也不会爱上你以后,你心安理得放下了,不要浪费时间。你收获得更多,你有了放弃的勇气。

3. 三十岁以后还不断地换工作,那就麻烦了

我们现在很多人,为什么每天干活没劲呢?因为工作本身不是一个目标,不是他喜欢的。有的人最后就是把工作本身变成了自己每个月能够拿到那点工资,每天来上八小时班完成任务就算完了的一件事情,如果这样的话,你的生命也同样失去了目标和梦想。有目标,就意味着心中有一个梦想,想去实现。这里面有个概念,大家要把握住,这个梦想的概念就是,你未来一辈子想做什么,这个非常重要。孔子说过三十而立,如果你活到了三



十岁，还不知道自己要干什么，到了三十岁以后还不断地换工作，那就麻烦了，说明你还没有目标，等于你没有职业生涯规划。

我特相信一句话：“‘因’是你自己选择的，‘果’是你自己没有办法选择的。”任何一件伟大的事情，你把它分配到日常的每一天去，都是很小的事情，甚至是很无聊的事情。日复一日背着书包去上课，日复一日处理新东方内部员工们琐碎的事情，这是需要有强大的现实主义精神才能做成的。伟大与平凡之人的不同之处是一个平凡人每天过着琐碎的生活，他把琐碎堆砌出来，还是一堆琐碎的生命；而所谓伟大的人，是把一堆琐碎的事情通过一个伟大的目标每天积累起来，最后变成一个伟大的事业。

人最怕的就是，哪儿有机会就往哪儿窜。我在美国有两个朋友都是学建筑的，当时面临两个困境，一个是工作难找，因为美国该造的楼全造完了，第二个是找到工作以后工资很低，到一个建筑事务所去工作也就是三万美元一年。刚好那几年全世界电脑热兴起，凡是学电脑的，年薪都能拿到八到十万美元，其中有一个人，转学了电脑，等到他电脑学完了的时候，刚好碰上美国电脑泡沫崩溃，结果又找不到工作了。另一个学建筑的同学也毕业了，他回到了中国，在中国当时正是一个建筑设计的时代，所以他很快就变成了设计主力，现在他的年薪加奖金，大概能拿到一百五十万元。如果说你因为外界的某种诱惑心动了，有的时候你的损失更大。

4. 三文鱼的故事的启示：享受生命过程，不要太在意结果

我觉得人生用六个字来表达是比较恰当的：经历、体验、升华。

有一次我在加拿大的时候，刚好是三文鱼回流的季节。三文鱼的回流是每四年一次，为什么要回流呢？它要回去产卵，繁衍后代，三文鱼产卵以后，就把这个鱼卵藏到石子底下，这些鱼卵会被河里的其他鱼吃掉一部分，当它们变成小鱼以后，又会被别的鱼吃掉一部分，在湖泊里面，它们要生长一年，在这个生长的过程中间，它们被天上的鹰、水中的鱼，还有湖旁的人不断地打捞，所以每四条三文鱼，只能剩下一条，一年以后，这些三文鱼开始游向大海，它们差不多要环游太平洋一圈，刚好整整三年。在这三年中，它们的经历更加艰难，在海洋里凶猛的鱼更加多，再加上人类大量的捕捞，所以等到它们四年以后，再回到它们出发的这条河的河口的时候，每游出去的十条鱼，剩下一条都不到了。真正壮观的，是在它们到了河口，再回到产卵地的那一刻，河水很急，它们要拼命地往上游，在游的时候，它们就不能停下来吃任何东西，只有一个办法，那就是二十四小时往上游，因为它们只要一停下来，就被河水给带回来了，等到它们游到目的地的时候，已经变得浑身发红，因为它们身上的体能全部都被消耗完毕，这个时候，三文鱼就开始受精和产卵，两条鱼受完精产完卵以后，就双双死去了。

有的时候，我们的生命其实还不如一条鱼，因为大多数人，一辈子只生活在一个地方，生活在一种习惯中间，生活在一种思想的禁锢之下，而没有任何创新，没有任何创意，没有任何激发自己生命的那种感动和令自己感动的生命状态。如果说我们当中有找不到工作的同学，你找不到工作是一件幸运的事情，因为你开始了真正的生命中应该有的带动甜酸苦辣的体验，未来你找到一份工作的时候，你就知道这份工作是多么来之不易，多么值得你去珍惜。

5. 像草一样活着和像树一样活着是截然不同的

人的生活方式有两种，第一种是像草一样活着，你尽管活着，每年还在成长，但是你毕竟是一棵草，你吸收雨露阳光，但是长不大。人们可以踩过你，但是不会因为你的痛苦也产生痛苦，也不会因为你被踩了，而来怜悯你，因为人们本来就没有看到你，所以我们每一个人都应该像树一样成长。即使现在什么都不是，但是只要你是树的种子，即使被人踩到泥土中间，你依然能够吸收泥土的养分，自己成长起来。也许两年三年你长不大，但是八年、十年、二十年，你一定能长成参天大树。当你长成参天大树以后，远远地，人们就能看到你，走近你。你能给人一片绿色、一片阴凉，你能帮助别人。人们离开你以后，回头一看，你依然是地平线上一道美丽的风景线。树，活着是美丽的风景，死了依然是栋梁之材，活着死了都有用，这就是我们每个同学做人的标准和成长的标准。

6. 打扫卫生间背后的机遇

心态的高度决定生命的高度，心态是职业规划的第二货币。

我每年都要面试几百个本科生，坦率地说，大部分人都是眼高手低，恨不得上来就当总经理，上来就给他一份全世界工资最高的工作。有的时候，我会试一下，我说“同学，所有你想要的工作，我这都没有了，但是我现在有两个卫生间没人打扫，你愿意不愿意干？”几乎不会有学生说，那我就扫吧，实际上，他在拒绝打扫两个卫生间的时候，丢失了一个非常重大的机会。我让一个大学毕业生去打扫两个厕所，很明显是对你的考验。你在打扫卫生间的时候，我绝对会关注你的一举一动，当你真的把两个卫生间打扫得很好，你想，我能让你一辈子打扫卫生间吗？至少我给你增加工资，我让你再打扫两个卫生间，当你把四个卫生间都打扫干净以后，我肯定不会让你打扫八个卫生间了，我会考虑是不是把所有打扫卫生的后勤人员都给你管理，你不是很自然地变成管理者了吗？当你把这些打扫卫生的人员管理得井井有条，整个公司的环境因为你的管理变得赏心悦目，你想，我不把你提到后勤主任这个位置上，我提谁？你如果又干得非常雷厉风行、非常出色的话，我不把你送到哈佛大学去读 MBA 我送谁？当我把你送到哈佛大学 MBA 读完了，你回来，你不当新东方的总裁，谁当？

7. 面对你不能忍受的事情，你不得不忍受，而不忍受就不可能成功，这就是忍辱负重的能力

我们未来生活最重要的一个能力，叫作忍辱负重的能力。面对你不能忍受的事情，你不得不忍受，而不忍受就不可能成功。当我们自己要想为一个伟大的目标而奋斗的时候，就必须排除生命中一切琐碎的干扰。设想一个场景，假如说你在路上被一辆自行车轧了一下，你和对方打了起来，结果一不小心你的鼻梁骨被对方打断了，最后在医院躺了一个月，你的生命就被医院消耗了一个月。但是如果倒过来说，这是小事，我还有更重要的事情呢，你就告诉他对不起把路给你挡了。对方可能马上就会说是我不好，对不起，于是生命中的一件小事就化解掉了。韩信就是因为钻了人家的裤裆，最后才帮刘邦打下了天下。你要知道，这个世界上，你只有忍辱负重才能发展。你得为自己争取时间，争取空间，争取未来，而争取时间、空间、未来最重要的一个前提就是你有理想，但是你敢于忍受生活中出现的一切对你的不公平或者是一切你认为受不了的事情。



打一个比喻，每一条河流都有自己不同的生命曲线，每一条河流都有自己的梦想，那就是奔向大海。当我们遇到困难的时候，不管是冲过去还是绕过去，只要我们能过去就行。我希望大家能使自己的生命向梦想流过去，像长江黄河一样，能流到自己梦想的尽头，进入宽阔的海洋，使自己的事业也变得开阔，但是并不是说你想流就能流动过去的，其实这要具备一种精神，就是水的精神。我们的生命有的时候会是泥沙，尽管你也跟着水一直往前流，但是由于你个性的缺陷，面对困难的阻截或者说胆怯，你可能慢慢地就会像泥沙一样，沉淀下去了。一旦你沉淀下去了，也许你不用再为了前进而努力了，但是你却永远见不到阳光了，上面的泥沙会不断地把你压住，最后你会暗无天日。所以我会建议大家，不管你现在的生命是怎么样的，一定要有水的精神，哪怕被污染了也能洗净自己，像水一样不断地积蓄自己的力量，不断地冲破障碍。当你发现时机不到的时候，先把自己的厚度积累起来。等到有一天时机来临的时候，你就能够奔腾入海，成就自己的生命。

8. 要成功就要自我约束

我是在五年前学滑雪的，刚开始一上雪道就摔，后来我发现我得学会停。滑雪有两种停法，初学滑雪的人是八字停法，但是当雪道达到一定坡度的时候，八字停法就不管用了，一定是要用两个滑雪板侧过来侧停。我就用了整整一个星期的时间专门练停，当我发现我的停已经做得非常好的时候，我就直接扛着滑雪板上高级道。我有一个朋友觉得，你能上我也能上。这个滑雪道一边是山坡，一边是悬崖峭壁，结果他的两只脚一下就被撕开，韧带被彻底拉断了。任何时候当你前面有一个巨大的诱惑，如果你觉得自己停不下来，也千万别去追那个东西，因为追了那个东西停不下来最后栽跟头的一定就是你。

9. 生命中四分之三的幸福和快乐

有一次我在黄河边上走的时候，我灌了一瓶子水。大家知道黄河的水特别浑，后来我就把它放在路边。大概过了一个小时，我非常吃惊地发现，一瓶水的四分之三已经变得非常清澈，而只有四分之一是沉淀下来的泥沙。假如说我们把这瓶水的清水部分比喻成我们的幸福和快乐，而把浑浊的泥沙比喻成我们的痛苦，你就明白了，当你摇晃一下以后，你的整个生命中充满的是浑浊，也就是充满痛苦和烦恼，但是当你把心静下来后，尽管泥沙总的分量一点都没有减少，但是它沉淀在了你的心中。因为你的心比较沉静，所以就再也不会被搅和起来，因此你生命中的四分之三就一定是幸福和快乐。

10. 生命是一个过程，事业是一种结果

人生最重要的就是要明白我们的生命和我们的事业到底是怎么回事。有一句话说的是：“生命是一个过程，事业是一种结果。”

“生命是一个过程”，这就意味着我们每一天都要过得很快乐，因为我们的每一天加起来就是我们生命的全部。如果你每天都不快乐，加起来就是不快乐；如果你每天都快乐，加起来就是快乐。但另一方面，“事业是一种结果”。这就意味着，当你开始做一件事情的时候，就必须对事情的结果提出非常严酷的要求，因为人们只关心你做事的结果，不关心你做事的过程。如果新东方没有了，人们只会说俞敏洪是个失败者，不会说俞敏洪做新东方的过程很幸福。不管你处于什么职位，你都会发现人们关心的是你在年底能交出什么

东西来。人们不会说,尽管这个人到年底什么都没做出来,但是他做的过程很痛苦或者很快乐,所以我们应该原谅他。

如果一个人能把“生命是一个过程,事业是一种结果”这两者完美地结合,那就达到了生命的最高境界。这种境界就是——你的事业本身就是你的快乐,而这个快乐又能带来良好的结果。其实,任何人都不可能完全达到这个境界。我做新东方的过程很快乐,但想到新东方,却发现自己非常痛苦,因为我根本就不知道最终我们新东方的事业会有一种什么样的结果。这个结果需要你每天努力去创造,而每天的努力创造出来的结果可能是不尽如人意的,但我们不能因为这样就不努力。人的事业有大有小,你在自己的岗位上也有你的事业,如果你能把两者结合起来,在工作中寻找到快乐的同时又达到自己想要的结果,你的生命就会变得越来越伟大。

人的生命在于过程。西方神话中有一个故事:西西弗本来是一个神,但是由于犯了错误,被宙斯罚到人间来当囚徒,每天让他把一块石头推上山,然后这块石头自动滚下山,第二天他就得重新把它推上山。他日复一日地在那儿工作,很像我们每天8小时的工作。西西弗刚开始感到非常痛苦、非常绝望,但是后来,他推着推着就开始欣赏整个过程,他发现自己推过了春夏秋冬,推过了风霜雷电,推过了天上的月亮和星星,推过了周围的鸟语花香,推过了所有动物的鸣叫声和歌唱声。于是他发现,推石头本身就是一种意义,所以他越推越快乐,最后感动了宙斯,宙斯重新把他调到天上,变成了天上的神。这就是“生命是一个过程”的一个很好的比喻。他调整了自己的心态是很重要的,把推石头当作工作而不是惩罚。

但是,我们在生命中永远不可能只注重过程而不注重结果,这个世界也不可能只给你安排过程,不给你安排结果。如果你的生命没有结果,那就是一棵只开花不结果的树,尽管你的生活本身会非常快乐,但毕竟有遗憾。因为当你回想人生的时候,你发现你的生活尽管快乐,但却一片空白,没有留下任何痕迹,这时候你就会很难受。即使像弘一法师那样遁入空门的人,最后依然创造了佛教界的奇迹,为人们留下了无穷无尽的想象、智慧和榜样,为人们留下了今天依然在唱的歌曲——尤其是他的那首《送别》,是在他当了和尚以后才写的。

最终,大家要明白一点,如果你为了一个事业目标已经竭尽全力,那么即使最后没有结果,生命本身的丰富也是最好的结果。如果你努力了,但最后失败了,那不是你的错;如果你没有努力,最后失败了,那才是你的错。

大学生职业规划的第一步就是目标制定,实际上就是 you 从小在心中燃烧的梦想。大学生职业规划的第二步就是你的心态,一个人的心态的高度决定他生命的高度。

观点四:马云谈大学生职业规划

马云是一个“傻”孩子。小时候爱打架,打了无数次的架,没有一次为自己,全是为了朋友。打得缝过13针,挨过处分,被迫转学杭州八中。由于家庭出身不好,家庭压力大,他父亲脾气火爆。马云在父亲的拳脚下长大,在家待不住,却特别爱交朋友。他说:“我大愚若智,其实很笨,脑子这么小,只能一个一个想问题,你连提三个问题,我就消化不了。”



从小，马云功课就不好，数学考过1分。只有英语特别好，原因竟然是：“爸爸骂我，我就用英语还口，他听不懂，挺过瘾，就学上了，越学越带劲。”从13岁起，马云就骑着自行车带着老外满杭州跑。从小到大，马云不仅没有上过一流的大学，而且连小学、中学都是三四流的。中考考了两次，数学31分。高考数学21分，高考失败，弱小的马云做起踩三轮车的工作。直到有一天在金华火车站捡到一本书，路遥的《人生》，这本书改变了这个“傻”孩子：“我要上大学。”1984年马云几番辛苦考入杭州师范大学外语系——是专科分数，离本科差5分，但本科没招满人，马云幸运地上了本科。

第一次高考落榜后，说实话，马云是很灰心丧气的，他认为自己根本不是考大学的那块料，于是他开始四处打零工谋生计。他每天踩着一辆装满货物的笨重的三轮车，在崎岖不平的路上吃力地行驶。我们可以想象，以马云那样瘦小的身子，干着那样沉重的活，是怎样的一幅情景。18岁的马云常常望着前方，茫然不知所措，难道自己这一辈子就只能当这样一个踩三轮的“骆驼祥子”？他不甘心，他当然不甘心！

有一次，马云踩着三轮车去给一家文化单位运书，在金华火车站的候车室里，他捡到了一本书，作家路遥的中篇小说《人生》。《人生》里高加林的故事深深感染了他。他从此明白了一个道理：人生之路，不仅是漫长的，更是充满坎坷曲折的，若要有所成就，必将经历一番磨炼。他想起了孟子的话：天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，增益其所不能。

经过一番深入思考之后，他决定再战高考。他开始了勤奋的学习。1983年，19岁的马云第二次参加高考。这一次，他满怀信心。但是老天偏偏喜欢跟他开玩笑，他再次惨败，数学只考了19分。成绩出来之后，父母都对他不再抱什么希望，认为这孩子注定不是考大学的料，劝他安安心心学点手艺，当个临时工，混口饭吃。

但是马云仍不甘心，他不甘心一辈子只当个临时工，他要考大学，他明白只有考大学才能改变他的命运。由于父母不再支持他考大学，所以他只有边打工边复习。他那时常常跑到浙江大学图书馆去学习。在浙江大学，他认识了5个落榜生，他们经常聚在一起谈着他们的抱负和理想。他们对着天空肆无忌惮地振臂高呼：我们一定会考上大学，我们一定会出人头地！我们一定会考上大学，我们一定会出人头地！我们一定会考上大学，我们一定会出人头地！……

我相信，他们每个人狂喊着这些誓言的时候，眼里含着泪水。

1984年的夏天，20岁的马云第三次参加高考。马云记得，高考前，一位姓余的数学老师对他说，马云，你的数学真是一塌糊涂，如果你能考及格，我的“余”字倒着写。马云的表现让余老师大跌眼镜。考数学的时候，靠10个死记硬背的公式，他一个题一个题地去套，结果这一套，居然给套出了79分（当时数学满分是120分，72分及格），这个分数在马云的数学考试史上，绝对是破天荒的伟大成就。

马云非常幸运地考上了杭州师范学院，成为外语系的一名本科生。

马云之所以让当今的无数草根创业者崇拜，一个很大的原因，就是马云也曾跟我们一样，是一个普通得不能再普通的人，没有显赫的家庭背景，没有高大帅气的形象，没有优秀的学习成绩，没有聪明睿智的头脑。他靠的是他那不屈服于困境的精神，一定要改变生存

现实的决心，一定要成功的坚定执着的信念。所以他高考屡战屡败、屡败屡战。我经常这样想：如果马云在第二次高考失败后，听从了父母的劝告，没有参加第三次高考，而是去学门手艺，安安稳稳过他打临时工的生活，那么，还会有今天的马云，还会有今天的阿里巴巴吗？我想，绝对不可能！

“对大学生来说，学习成绩不是最重要的，但要有强项，在所有的科目里有你最喜欢的，然后把喜欢变成梦想，并规划成目标。不要去弥补你的弱项，而是在你的强项上再加强，也就是说在成功的基础上再成功。”

永不放弃是一个大学生职业规划的坚强后盾。多年以后，功成名就的马云来到他当年一手创立的海博翻译社，题下了四个大字：永不放弃。这四个字，如今在海博翻译社的网站首页上赫然在立，它传达着这样一种精神：做任何事情，你可能会碰到很多很多的挫折与失败，但是只要你坚持下去，永不放弃，那么你就一定可以成功！

永不放弃，这是阿里巴巴企业文化的核心所在，是马云终生的信仰所在，也同样应该成为我们所有正在创业道路上或即将走上创业道路的人共同的大信念。

资 料

马云创业经验感悟

大学生想创业，首先要给自己一个梦想，做好自己的职业规划。比如，我的梦想是建立自己的电子商务公司。人没有梦想，没有一点浪漫主义精神，是不会成功的。

所以我想告诉大学生：创业，做企业，其实很简单，它是一个强烈的欲望。就是说，我想做什么事情，我想改变什么事情。你想清楚之后，要永远坚持这一点。创业要找最合适的人，不一定要找最成功的人。

如果我马云可以创业成功，那么80%的年轻人也能够创业成功。创业者最大的快乐就在于在创业过程中去学习、去提升。

所有的创业者都应该多花点时间，去学习别人是怎么失败的。因为成功的原因有千千万万，失败的原因就一两个。

一个刚毕业的大学生想创业一定要有一批朋友。这批朋友是你这么多年来用诚信积累起来的，越积越大。

对一个创业者而言，赚钱仅仅是结果，不是目的。

只有原创的、独创的，才能持续不断发展。模仿者永远只能是二流高手。

投资者可以炒我们，我们当然也可以换投资者。这个世界上投资者多得很。关于这个问题，我希望给中国所有想创业的大学生一个声音。投资者是跟着优秀的企业家走的，但企业家不能跟着投资者走。所以你要想着如何变成优秀企业家。

今天很残酷，明天更残酷，后天很美好。但绝大多数人都死在明天晚上。只有真正的英雄才能见到后天的太阳。

所有创业者，特别是大学生，要永远告诉自己一句话：从创业的第一天起，我每天要



面对的是困难和失败，而不是成功。

有些人，在创业初期是很有激情的。但激情来得快，去得也快。所以，我希望你们的激情能保持三年，保持一辈子，永远不要放弃，才有机会。创业之初的小企业更应该抓准一个点做深、做透。这样才能积累所有的资源。我们创业的时候钱很少，所以每一分钱都很珍惜，可以用抠门来形容。这样的传统保持在阿里巴巴的每一个阶段，一直到现在。创业的大学生书读得不多没关系，就怕不在社会上读书。

上市只是阿里巴巴在漫长的发展历程中的一个里程碑。从管理团队的角度来看，我们还处在创业阶段。

大学生创业不管将来做成什么样，永远不要丢掉真诚这个品格和性格，这个才是最重要的。

永远不要跟别人比幸运，我从来没想过我比别人幸运。我也许比他们更有毅力，在最困难的时候，他们熬不住了，我可以多熬一秒钟、两秒钟。

学习别人失败的经验比学习别人成功的经验更为宝贵。

大学生职业生涯规划，是创业还是打工，就看你的梦想是什么，创业是一条艰辛路。大学生最好在就业前就要有职业生涯规划。

2011年8月，半个月之内，阿里巴巴集团董事局主席马云在阿里巴巴内网上连续发了两个名为《我想和没有成三年阿里人的同事谈谈我的看法》的帖子，而且最新的长达3000字的帖子是他在飞机上一个字一个字打出来的。

在第一个帖子中，他强调：“必须要对社会感恩，要学会用更动态的思维来看社会上的事情。”在第二个帖子中，他更是直接指出：“我坚信建设性的破坏要比破坏性的建设对我们这个社会有意义得多。”

“前段时间我们讨论了感恩和敬畏之心，当然光有那些是不够的。我们还要有正确做事的方法，特别是做正确事的决心！我觉得今天年轻人的态度我们也有部分责任，因为我们自己没有明确告诉他们，我们阿里做事的方法和态度。”

根据数据统计，在阿里巴巴2.5万名员工中，年龄在25~28岁的占绝大部分。而这也是社会上很大部分的主流人群。对于很多人来说，这可能是他们人生的第一份工作，他们在这个组织所获得的和所形成的社会化概念，将会奠定未来十年的价值基础。

此信被公开后，外界纷纷认为，虽然这一帖子的目的是指导新员工以正确的态度对待工作、对待公司、对待自己。但马云的经验之谈不但对阿里巴巴的内部年轻员工有益，对所有踏足社会不久的职场新人，对阿里巴巴、淘宝上发展的创业者，对成长发展的中小企业，都有参考价值。

对今天年轻人的浮躁和做事说话的态度，马云表示理解，因为“我们都这么年轻过”。但是他建议青年员工在浮躁的社会，看清自己，平静下来问自己：①我有什么，我凭什么；②我要什么；③我必须放弃什么。

他也表示：“我们捍卫你说话的权利但我们不欣赏你抱怨一切的态度。我们更欣赏那

些修正自己,调整自己,用自己的努力和智慧去完善边上的不尽人意。”

“今天的社会能说会道的人很多,但真正完善建设的人太少,破坏是最容易的!建立任何一个社会也好,公司制度也好,需要的是千锤百炼的努力和完善,”马云在信中告诉年轻人,“中国一直不缺批判思想,中国缺的是一批实实在在干事、做千锤百炼苦活的人。就如公司不缺战略、不缺 idea、不缺批判一样,公司缺的其实是把战略做出来的人、把 idea 变现的人、把批判变建设性完善行动的人。”

因此,他强调:“我们是一家公司,我们有自己的使命,我们有自己的职责。我们用自己的努力,把互联网变成影响千家万户幸福生活的电子商务。”

他同时也表述说,“你可以有不同的观点和意见,我们一定会认真倾听,但不一定会按你说的做”,阿里巴巴创立之初的初衷,永远不会变。“我们只希望务实地以我们的手法创造社会的价值。”

马云也鼓励年轻人说:“我们是群平凡得不能再平凡的人,我们在一起就是想一起做些不平凡的事。我们只是一批年轻人,在做一件前人没有做过的事,我们在努力把现实和理想结合起来,我们在努力尝试、改变。我们的平均年龄只有 26 岁,这是个犯错误的年龄。我们一直在犯各种错误,并以此当作我们的财富在积累。”

他进而提出要求说,每一个年轻的阿里人,都请真的按照“看、信、思考、行动和分享”五个步骤来看待自己所处的公司和时代,“我们期待的是分享性批判”。

一看:来公司先看,少发言,观察一切你感兴趣的人和事。从看和观察中学习了解阿里。当然最好带欣赏和好奇的态度去看,因为毕竟你是因为欣赏和好奇来这公司的。

二信:问自己信不信这家公司的人、使命、价值观,信不信他的未来。假如不信,选择离开,离开不适合自己的公司是对自己和别人最负责的态度。信不信公司真的是做的和说的一样,是否真的在努力实施公司承诺。当然也要判断个别和群体。

三思考:仔细想想自己可以为实现这个公司的理想和使命做些什么。思考自己留在这个公司里,团队和工作有我和没有我,有啥区别?我到底该如何先做好一个优秀的员工?

四行动:懂道理的人很多,但能坚持按道理办事的人太少。行动是真正说明思想的。阿里的工作是单调乏味重复的,因为我们应该把新鲜、快乐、刺激留给客户们。行动也是要有结果的。我们是为努力鼓掌,但为结果付费的公司。

五分享:经过看、信、思考和行动后,您的观点才真正珍贵,必须与新来的和以前的同事分享,有些发泄性的批判,除了让人不高兴外,其他意义不大。我们期待的是分享性批判。

观点五:李彦宏:成功最重要的是判断力

李彦宏放弃美国绿卡高薪,回国创立百度。百度让搜索引擎行业从无人问津到炙手可热,如今保持着中国搜索引擎 80% 上下的市场份额。作为公司的创始人和掌舵人,李彦宏的每一次抉择看来波澜不惊,却常常一语破的。李彦宏的成功,最重要的就是判断力。做还是不做?这是个问题。这样做,还是那样做?更是个问题。



1. 足够的了解与热爱

“对一切来说，只有热爱才是最好的教师，它远远超过责任感”，爱因斯坦曾如是说。扎实的行业知识和经年不变的热爱，是下判断的基础。李彦宏自1987年考入北大至今，从未减少对搜索引擎的热情。大学期间，图书情报专业的李彦宏自学计算机专业课程的同时，却依然把图书馆里面所有关于本专业的书籍读了一遍。28岁时，正是受图书情报学中科技论文索引方法的启发，李彦宏反复论证出了“超链分析技术”并成功申请专利，自此奠定了全球搜索引擎技术的基础，“我天天都在琢磨百度，因此，于我来说判断便并不难下，我的信息、我的兴趣、我做的分析全部都在朝一个方向努力。”

2. 每一个行业的信息都值得留意

1991年，刚刚从北大毕业的李彦宏留学签证被拒，但他依然不改变出国攻读计算机专业硕士的想法，临时做了半年为企业追踪广告效果的问卷调查员，挨家挨户分发问卷，并进一步帮助企业分析广告效果。很多年以后，李彦宏回想，这段看上去和搜索引擎不搭边的工作，却启发了他对企业营销效果的理解，甚至对后来创立百度，创立搜索引擎营销模式起到了很大帮助。李彦宏认为，碰到不熟悉的行业领域，认真听，认真体会，可以学到很多东西，兴许当时不觉得，但后来可能成为一笔意外的收获，“说者无心听者有意，大脑和身体一样需要不断锻炼”。

3. 追逐短期利益最可能导致判断失误

一个经过独立思考而坚持错误观点的人比一个不假思索而接受正确观点的人更值得肯定。细细看来，李彦宏对百度发展的很多判断，在当时都显得很反传统、非主流。1999—2003年，门户网站、网络游戏、SP公司等各种互联网增值业务十分火热，很多互联网公司纷纷投身进入这股快速捞钱的潮流中，曾有人给李彦宏投资让百度做无线增值业务却遭到拒绝。几年过后，中国互联网用户猛然增加到3亿，百度成功成为中文搜索第一品牌，而那些在无线增值业务叱咤风云时蜂拥而上的人们，早已偃旗息鼓。

4. 判断并非一成不变

李彦宏要做“云”了成为2012年互联网的关注的焦点。其中也不乏挖出李彦宏两年前或更久前的相关言论表示质疑者。“我们所处的环境是在不停变化的，要养成习惯，同样的问题，每隔两年再问自己一遍”，李彦宏其实早就给出了解答。移动互联网在此十年前就有发展，但当时用手机上网是很痛苦的体验，“但是近一两年，形势发生了非常大的变化，从3G牌照的发放，到三家运营商非常激烈的竞争，以及智能手机的普及，这都使得用户通过手机获得真正互联网的体验成为可能”，反观之，百度搜索其实天然就是“云”。12年来，百度支撑大数据量、大访问量、实时更新、非结构化的数据的技术，实际早已为百度云平台做好了准备。

在如火如荼的互联网创业潮中，成功者必经大浪淘沙，但不断打磨的判断力兴许会成为一盏指引梦想者的明灯，让更多的创业者们如李彦宏般成长与成功。

总而言之，职业生涯规划是一件既要有科学精神，又要艺术灵感的事情，需要每个人结合自身的特点精心规划，方能指导个人的人生发展。各位读者朋友，你的职业生涯规划做得怎样了？

思考题

1. 你如何看待人生规划？你有没有人生规划？请你做一份不少于 2000 字的人生规划。
2. 职业生涯规划是什么？你有没有思考过自己的职业生涯规划？请用 SWOT 分析法分析自己的职业生涯规划。

参阅书目

- [1] 熊丙奇.高中生职业生涯规划八讲.上海：华东师范大学出版社,2010.
- [2] 程社明.你的船你的海：职业生涯规划.北京：新华出版社,2007.
- [3] 戴安·萨克尼克,威廉·班达特,丽莎·若夫门.职业指导——职业生涯规划教程(第7版).李洋,等译.北京：中国劳动社会保障出版社,2005.
- [4] 布莱德·哈林顿,道格拉斯·T.霍尔.职业生涯规划与管理.张星,张璐,译.北京：机械工业出版社,2013.

第二章 时间管理

美国科学家富兰克林曾说过这样一句话：“你热爱生命吗？那么，别浪费时间了，因为时间是组成生命的材料。”

哲人说，人的一生有两个最大的财富：你的才华和你的时间。才华越来越多，但是时间越来越少，我们的一生可以说是用时间来换取才华。如果时间一天天过去了，我们的生命减少了，而才华没有增加，那就是虚度了时光。

现代社会，人们的生活节奏快速，事务繁多。一转眼，岁月就飞快流逝。然而，眼前却仍然有许多事务有待解决。如此，人们的时间压力也就此形成，我们必须更加节省时间，更高效率地使用时间，这样才能在同时间赛跑的比赛中获得胜利。就这样，时间管理也逐渐成为人们关注的对象，成为指导人们生活的重要工具。

第一节 为什么要进行时间管理

一、时间管理的含义

（一）定义

时间管理，其定义可谓众说纷纭，并无一致的说法。在英文中，时间管理翻译为“time management”，其含义为通过运筹时间，有效地提高工作效率。一般而言，时间管理是指通过事先规划并运用一定的技巧、方法与工具实现对时间的灵活有效运用，从而实现个人或组织的既定目标。目前，MBA、EMBA 等主流商业管理教育均将时间管理能力作为一项对企业管理者的基本要求。

其实，时间管理的关键在于区分事情的轻重缓急，决定什么事该做，什么事不该做，先做什么，后做什么。其最重要的功能是，透过事前的规划，作为一种提醒和指引，从而使得人们能够集中精力干好关键的事情。

（二）时间的意义

经常听到人们感叹，“人生漫漫”，“时间太难熬”，似乎人们有着无穷无尽的时间。事实真是这样吗？人一生的时间真的很多吗？认真算一算，我们会发现，其实，我们每个人所拥有的时间并不多。

每个人每天都拥有 24 小时，每小时有 60 分钟，总共 1440 分钟。时间稍纵即逝，逝去了就永远也追不回来。如果一个人可以活到 80 岁，一般在 1~20 岁和 60~80 岁这两个阶段基本是无法工作的（注：因为前阶段在学习，后阶段基本退休了）。那人的一生真正能用于工作的时间就只有 40 年的时间。

那让我们看看我们这 40 年的时间是如何分配的，最终能分配到工作上的时间到底有多少。

- (1) 睡眠。平均每天 8 小时，40 年耗费 13.3 年。
- (2) 三餐。平均每天 2.5 小时，40 年耗费 4.2 年。
- (3) 交通。平均每天 1.5 小时，40 年耗费 2.5 年。
- (4) 电话。平均每天 0.5 小时，40 年耗费 0.85 年。
- (5) 看电视、上网。平均每天 1.5 小时，40 年耗费 2.5 年。
- (6) 看书、聊天。平均每天 1.5 小时，40 年耗费 2.5 年。
- (7) 洗漱、洗澡。平均每天 1 小时，40 年耗费 1.7 年。
- (8) 午休、休假、闹情绪、身体不适。平均每天 2 小时，40 年耗费 3.3 年。
- (9) 工作。平均每天 5 小时，40 年时间我们只有 9.15 年能用于工作。

看到了吧，40 年时间真正用来工作的只有 9.15 年，只占 22.88%，约为 3339 天，合计为 80154 小时。8 万小时而已，可见人们的时间真的很少。

为什么有的人做出了超出常人 10 倍的业绩？

为什么有的公司一年创造了通常需要 10 年才能创造的奇迹？

为什么有些 13 岁的少年能与 20 岁的同学在同一间教室听课？

答案就是时间管理。

有研究者发现，如果花 1 个小时进行计划，那么行动时会节约 10 小时。由此可见，时间管理的确有着非常巨大的价值。

（三）时间的伟大作用

时间的作用是巨大的，不，简直可以用伟大来形容。纵观当今世界，发达国家的人民也往往是时间观念较强的人民。当今第三大经济体日本、第四大经济体德国便是这方面的典型代表。



第二次世界大战后的日本^①，能在短短的几十年跃居成世界经济强国，这和他们珍惜时间的观念是密不可分的。

日本人有守时的习惯，尤其是“不迟到”这点更是多数日本人天生养成的习惯。比如在企业、公共机构或与他人会面的方方面面，必定“准确守时”，这已成为常识。关系亲密的人之间也有迟到的，不过也会事先邮件或电话通知。

日本铁路公司的电车只要晚 1 分钟，车内必定播放道歉的广播。而新干线的到达和出发时刻是以 15 秒为单位设定的。

有这样一个故事：20 世纪 90 年代初，中国辽宁青年参观团在日本出席一个会议，出国前团长准备了厚厚一叠发言稿，可是届时日方官员递上的会序表却写着——“中方发言时间：10 点 17 分 20 秒至 18 分 20 秒。”发言时间仅为一分钟。这在那些“一杯茶水一支烟，一张报纸看半天”的人看来，似乎不可思议，而在日本却是极为平常的。日本从工人到学者，时间观念都非常强。他们考核岗位工人称不称职的基本标准就是在保证质量的前提下单位时间的劳动量，时间一般精确到秒。

在对时间如此严格的环境中成长的日本人，在海外生活时会对外国在时间上的“宽容”感到非常困惑，比如回复“可能星期一到星期三期间去，无法确定哪一天”，这在日本简直无法想象。而住美国的日本人也很困惑：“对他们来说不按时到约定地才是正常的。有些地方的巴士和电车连时刻表都没有，电车晚个 30 分钟也是正常情况。”

反观现在生活在日本的外国人，他们对日本守时的习惯又是怎么看的呢？有人就此咨询了在日本的外国人。一位加拿大男性这么说：“邮件和快递会在指定的时间准确送达，最初让我很惊讶。”一位韩国女性说：“日本人会比约定时间早 15 分钟以上到达。去得稍晚一点就摆出一副不高兴的样子。我真不明白，就晚那么一点有什么值得那么生气的。”一位中国男性说：“我把大学奖学金申请时间错记成了下午，材料拿去晚了，结果办事人员根本不理我。我觉得实在不通情理。”一位法国男性说：“每次迟到我都要道歉，于是‘对不起’成了我的口头禅。”一位尼泊尔女性说：“我兼职迟到了 1 分钟，结果那天一起打工的同事态度相当冷淡。”

日本国土面积狭小，人口也只有 1 亿多，却干出了比肩世界大国的经济成果，这的确

^① 日本经济自 20 世纪 60 年代开始了长达 30 年的高度增长，被誉为“日本战后经济奇迹”。日本 GDP 总计 4.123 万亿美元（2015 年），人均 GDP32477 美元（2015 年），是世界第三大经济体。自 20 世纪 60 年代末期起至今日本一直是公认的资本主义世界第二号经济强国，同时也是世界第四大出口国和进口国。日本的服务业，特别是银行业、金融业、航运业、保险业以及商业服务业占 GDP 比重较大，而且处于世界领导地位，首都东京不仅是全国第一大城市和经济中心，更是世界数一数二的金融、航运和服务中心。自第二次世界大战后，日本的制造业得到迅速发展，尤其是电子产业和汽车制造业。日本三菱是世界上仅次于美国通用的超级企业财阀，2007 年仅在三菱旗下的世界五百强企业就达到了 11 家。日本的电子产业和高科技著名制造商包括索尼、松下、佳能、夏普、东芝、日立等公司。汽车业方面，日本公司的汽车生产量超越美国和德国，是全球最大的汽车生产国。其中丰田、马自达、本田和日产等制造商，均有出产汽车行销全球。日本拥有世界资产最庞大的银行邮储银行，三菱 UFJ 金融集团、瑞穗金融集团和三井住友金融集团在世界金融界具有举足轻重的地位。东京证券交易所是仅次于纽约证券交易所的世界第二大证券交易所。（以上整理自百度“日本”词条。）

是该国人民珍惜时间、勇于创造的结果，值得我们学习。

同为经济强国的德国^①，也同样展现了守时的习惯。德国人素以严谨著称，遵守时间可以算得上是严谨的典型代表了。

守时是德国人一种近乎教条主义的生活和工作习惯，德国人认为守时是工作效率的保证，他们高效的工作也是建立在守时的良好习惯上的。有位中国记者讲述了这样一个故事：

某天晚上，记者一直在柏林的新闻中心工作至深夜 11 时 30 分，由于从新闻中心到记者班车候车处的路线设计极不合理，急步走都要 15 分钟左右，所以当记者刚走到候车处时，眼看着班车开走，司机即使看到记者叫停也毫不理会，结果，记者错过了最后一班车，在寒冷的深夜等了超过 30 分钟才找到出租车返回宿营地。后来，当记者向组委会官员投诉时，该官员回答说：“你刚好晚了 1 分钟。”

该记者在德国其他城市也领教过这种不近人情的守时习惯。有时，班车上已经挤满了人，已经不可能再多上一人，但司机也要等到准点才开车，他们既不会提早开车，也不会停车等人。

从守时观念扩展开去，德国人的守时是一种文化意识，他们什么事情都要按部就班，讲求秩序井然。有时，这种死板的观念甚至不讲亲情。到了德国后，笔者听说了一件最“离谱”的事情，一位年迈的父亲从一座城市到另一座城市看望女儿，但他竟然也要和女儿提前预约。德国人的约会往往在几周前甚至一年前便已定下，而且绝不能更改时间，为此，父亲还得排队才能见上自己的女儿一面。德国人认为这很正常，但中国人却感到不可思议。

德国人更像在遵循我们老祖宗所谆谆教诲的“凡事预则立，不预则废”的做人做事原则，所有这些已经融入每个德国人的血液当中了。

巴西人与德国人有着截然不同的时间观念，以下资料讲述了巴西人眼中的时间。

资 料

巴西人的时间观念

巴西人的时间观念确实难以让人恭维，尤其是对相对守时的中国人来说。在巴西，准时开始的活动不多。电视直播的体育赛事、正式活动相对准时，但也不尽然。2007 年在

^① 德国是欧洲大陆主要的经济与政治实体之一，GDP 总计 3.356 万亿美元（2015 年），全球国内生产总值按国际汇率计算为世界第 4 大经济体，同时还是世界第 3 大出口国。该国长期保持贸易顺差，2013 年德国超越中国成为世界第一大顺差经济体。世界最有影响力的汽车品牌奔驰、宝马、奥迪、大众、保时捷都是德国的，著名汽车品牌欧宝也诞生在德国（现属于美国通用汽车集团）。其汽车生产量仅次于中国、美国和日本，是全球最大的汽车生产国之一。德国产品以品质精良著称，技术领先，做工细腻，但成本较高。德国的工业品在世界享有盛誉。（以上整理自百度“德国”词条。）



里约热内卢举办的泛美运动会开幕式居然也延后了半个小时。在巴西，一般活动推迟 20 分钟或半个小时司空见惯。酒会、展览开幕式这类活动如按请柬注明的时间开始，反而是不正常的。所以，我们在巴西参加某些活动时也会有意晚一点到。但即便如此，仍然会有意想不到的情况。

前不久，一位朋友请我们去参加一个桑巴表演晚会，并送来了请柬。请柬上写的活动开始时间是晚上 9 点。我自以为比较了解巴西人的习惯，于是就提醒大家不用准时去，9 点半左右到即可。殊不知，当大家按照我提示的时间到达时，现场除了工作人员，居然没有一名观众。我们还以为是找错了地方。左顾右盼，大约 10 点后才陆续有人到来。直到 11 点半，仍不见表演者的踪影。我们中的大多数人逐渐失去了耐心，纷纷驾车离去，这让作为组织者的我很没面子。然而，现场的巴西人则人人谈笑风生，或喝酒聊天，或随着桑巴节奏扭动腰肢，自娱自乐。当晚的表演到半夜 12 点多才正式开始，比请柬上注明的时间晚了 3 个多小时。这让即使是在巴西生活了 10 多年的我也意想不到。

我最不愿听巴西人用进行时态来表述时间进程，譬如，*Estou chegando*（我快到了）、*Está terminando*（快完成了）。当对方说“快到了”时，或许连门还没出。对方承诺“快完成了”时，也不要太认真，可能对方还没有着手做。

但我们也不能以偏概全、一概而论。如果以此坚信并断言所有巴西人都不守时，并不符合事实，这既会激起巴西人的公愤，也可能会使自己陷于尴尬境地。假如你跟巴西人约会，因预判巴西人会不准时而有意识晚到，结果对方按时到了，那么，一向守时的中国人岂不成了不守时者？因此，一般情况下，明知对方可能晚到，我们还是应该保持守时的优秀传统。总体上看，巴西南部三州的人时间观念相对较强，这跟德国和东欧移民较多不无关系。在与巴西人（其实包括大多数拉美裔人）打交道时，我的一句“名言”——在时间问题上，千万别轻易相信巴西人——会对大家有用。“别轻易相信”的意思是，要对对方的时间承诺打个问号，不可不信，也不可全信。对对方的承诺要有一个基本判断，必要时应不断催促。同时，要对对方不履行时间承诺有思想准备并做好替代方案。

时间观念的背后往往隐藏着深刻的社会文化背景。时间观念在一些情况下是一种社会约定和文化习惯。譬如在我们国家，去朋友家里做客，早到一会儿不仅不会有任何问题，反而会被看作是对主人的尊重，而在包括巴西在内的西方国家，比约定时间稍晚一点到，会被认为是一种恰如其分的做法，早到则会被认为不礼貌。这一差异完全是因为社会约定和文化习惯的不同。巴西地大物博，可耕地多达 60 亿亩（我国可耕地底线是 18 亿亩），矿产资源极为丰富，民众生存压力不大，再加上拉丁血统，于是，悠闲就成了巴西人的一个重要特征。聚会和聚餐是巴西人悠闲生活的重要组成部分。在他们看来，既然是悠闲活动，何必非要准时准点难为自己呢？

二、因为珍惜时间而成功的例子

古今中外，很多成功人士，都是珍惜时间的杰出代表。从他们成功的故事中，我们应当有所启迪。

1. 鲁迅

鲁迅的成功，有一个重要的秘诀，就是珍惜时间。鲁迅十二岁在绍兴城读私塾的时候，父亲正患重病，两个弟弟年纪尚幼，鲁迅不仅经常上当铺，跑药店，还得帮助母亲做家务；为免影响学业，他必须做好精确的时间安排。

此后，鲁迅几乎每天都在挤时间。他说：“时间，就像海绵里的水，只要你挤，总是有的。”鲁迅读书的兴趣十分广泛，又喜欢写作，他对于民间艺术，特别是传说、绘画，也深切爱好。正因为他广泛涉猎，多方面学习，所以时间对他来说，实在非常重要。他一生多病，工作条件和生活环境都不好，但他每天都要工作到深夜才肯罢休。

在鲁迅的眼中，时间就如同生命。“美国人说，时间就是金钱。但我想：时间就是性命。倘若无端地空耗别人的时间，其实是无异于谋财害命的。”因此，鲁迅最讨厌那些“成天东家跑跑，西家坐坐，说长道短”的人。在他忙于工作的时候，如果有人来找他聊天或闲扯，即使是很要好的朋友，他也会毫不客气地对人家说：“唉，你又来了，就没有别的事好做吗？”他曾经有一句经典的名言：“哪里有什么天才，我无非是把别人喝咖啡的工夫都用在工作上罢了。”

鲁迅先生的巨大成就，可以说与其珍惜时间、勤奋努力是分不开的。

2. 爱迪生

爱迪生一生只上过三个月的小学，他的学问是靠母亲的教导和自修得来的。他的成功，应该归功于母亲自小对他的谅解与耐心的教导，才使原来被人认为是低能儿的爱迪生，长大后成为举世闻名的“发明大王”。

爱迪生从小就对很多事物感到好奇，而且喜欢亲自去试验一下，直到明白了其中的道理为止。长大以后，他就根据自己这方面的兴趣，一心一意做研究和发明的工作。他在新泽西州建立了一个实验室，一生共发明了电灯、电报机、留声机、电影摄影机、磁力析矿机、压碎机等总计两千余种东西。爱迪生的强烈研究精神，使他对改进人类的生活方式，做出了重大的贡献。

“最大的浪费莫过于浪费时间了。”爱迪生常对助手说，“人生太短暂了，要多想办法，用极少的时间办更多的事情。”

一天，爱迪生在实验室里工作，他递给助手一个没上灯口的空玻璃灯泡，说：“你量量灯泡的容量。”他又低头工作了。过了好半天，他问：“容量多少？”他没听见回答，转头看见助手拿着软尺在测量灯泡的周长、斜度，并拿了测得的数字伏在桌上计算。他说：“时间，时间，怎么费那么多的时间呢？”爱迪生走过来，拿起那个空灯泡，向里面斟满了水，交给助手，说：“里面的水倒在量杯里，马上告诉我它的容量。”助手立刻读出了数字。爱迪生说：“这是多么容易的测量方法啊，它又准确，又节省时间，你怎么想不到呢？还去算，那岂不是白白地浪费时间吗？”助手的脸红了。爱迪生喃喃地说：“人生太短暂了，太短暂了，要节省时间，多做事情啊。”

3. 列宁

伟大的革命家列宁也是珍惜时间的人。有一篇回忆录，回忆一位同志向列宁汇报工作。列宁批准了他的计划，并问道：“那么你们什么时候开始呢？”



“明天开始。”那位同志说。

列宁却批评他说：“为什么不今天开始呢：就是现在！”

4. 柯罗

柯罗是法国 19 世纪中期描绘风景画的大师级人物，是法国从传统的风景画过渡到现实主义风景画的代表人物。

一次，一位青年画家把自己的作品拿给大画家柯罗请教。柯罗指出了几处他不满意的地方。“谢谢您！”青年画家说，“明天我全部修改。”

柯罗激动地问：“为什么要明天？你想明天才改吗？要是你今晚就死了呢？今天就可以改的嘛！”

5. 丘吉尔

第二次世界大战中三巨头之一的丘吉尔，平均每天工作十七个小时，还使得十位秘书也整日忙得团团转。为了提高迟缓的政府机构的工件效率，丘吉尔还制定了一种制度，他给那些行动迟缓的官员们的手杖上，都贴了一张一张“即日行动起来”的签条。

6. 齐白石

我国著名画家齐白石，无论是画虾、蟹、小鸡、牡丹、菊花、牵牛花，还是画大白菜，无不形神兼备，丰韵生动，奥秘无穷。

据说他在 85 岁那年的一天上午，写了四张条幅，并在上面题诗：“昨日大风，心绪不安，不曾作画，今朝特此补充之，不教一日闲过也。”

7. 巴尔扎克

法国著名作家巴尔扎克在二十年的写作生涯中，写出了九十多部作品，塑造了两千多个不同类型的人物形象，他的许多作品成了世界名著。他的创作时间表是：从半夜到中午工作，就是说，在圆椅里坐十二个小时，努力修改和创作，然后中午到四点校对校样，五点钟用餐，五点半才上床，而到半夜又起床工作。

8. 徐特立

徐特立于 1929 年赴法勤工俭学时，已经 43 岁了，然而他却信心十足，惜时如金，所以不到一年时间，他就初通了法语，可以到工厂去做工，实行勤工俭学了。

9. 康德

德国大哲学家康德在哥尼斯堡大学任教期间，遵循严格的生活规律，每天晚上八点钟睡觉，清晨五点钟起床。他在 30 年中严格按照这一时间表活动，准确无误，以至于他每天早上外出散步时，当地的居民都以他出门的时刻为标准来校对时间。

10. 达尔文

据达尔文的妻子埃玛回忆，达尔文在写《物种起源》一书时，经常昼夜不眠，没有一夜休息超过五个小时，在他身患重病，生命垂危时，仍然坚持观察，记录植物的生长情况，直到临终前两天都未间断。

11. 司马光

《资治通鉴》的作者司马光的枕头是用圆木做的，他读书困倦时就枕着圆木睡觉。只要一翻身，枕木就会滚走，人就会惊醒，他用这种方法来强制自己挤时间刻苦读书。

12. 李四光

我国的地质学家李四光，在野外进行地质勘查时，经常用石头做枕头睡觉，一旦被石头硌醒，马上又开始工作。

13. 陈景润

我国著名数学家陈景润十分珍惜时间，他曾给自己拟定出一张工作时间表，把一天24小时的分分秒秒都充分利用起来。即使在路上走，也在读读背背，他的英文、俄文、法文、德文四门外语的单词，就是这样掌握的。

14. 雨果

至于法国文豪雨果的谢客术，更是别出心裁。他为集中精力写一部小说，竟给自己剃了光头。有人上门找他，他就指着光头说：“对不起，你看这头，见不得人！”使人悻悻而回。当别人请其赴宴时，他照旧说：“我这光头，不登大雅之堂，去参加你的宴会，不是要给你丢脸吗？”来人只好无奈离去。当雨果的头发长长之后，又一部巨著问世了。

三、不守时导致失败的案例

很多人因为珍惜时间而成功，同样，也有很多人因为不守时而失败。人们都记住了那些珍惜时间的成功者，而失败者，则必然将被历史所遗忘。

1. 不守时的危害：商业洽谈时因迟到丢了大项目

叶先生原先是一家小型传媒公司的老总。他告诉记者，半年前，一个投入大但回报率高的项目找上门，“做好这个项目不仅能在业内打出名声，还能扭转公司的现状”。

叶先生便带着公司十多名员工连续一个星期赶制标书。投标前一天，叶先生准备好所有资料，第二天去投标。但第二天，叶先生却睡过了头，赶到会议室时已经比约好的时间晚了15分钟。招标公司对其公司的印象十分糟糕，认为该公司缺乏诚信，难以承担该项目。投标的情况可想而知，投标没中，后来这个公司的运转越来越难，慢慢撑不下去，最后终于倒闭了。

2. 一位不守时的医生

有一位管理咨询师讲了这么一个例子：几年前，我有个当医生的客户，开了一家大诊所，雇用了大批职员。他为自己的员工常常不守时而烦恼。一些人习惯性上班迟到，一些人习惯性外出午餐后迟归，一些人习惯性拖延重要文书工作的完成。他试过各种方法，包括奖惩，但没一样奏效。但我认识他这么多年，实在想不起他自己什么时候守时过。

有一天早上，他来酒店接我去为他的员工讲授时间管理，居然迟到20分钟。难以置信的是，他永远认识不到这个显而易见的问题。可能他家没时钟吧。显然，他自己都不守时，怎么能指望他的员工能认真遵守时间呢。

3. 迟到会让人怀疑你的人品

笔者曾经在网上看到这样一个商场上的故事，讲的就是守时与人品的关系：曾经，有一位朋友向我推荐了一位印刷公司老板。这位老板知道我们在印刷方面有很大的预算，便想争取我们的生意。他带来了精美的样本、仔细计算好的价钱建议和热情的许诺。我有礼貌地坐着，尽管他未到会前我就决定不把生意交给他，因为他迟到了20分钟。准时



取得我们的印刷品是十分关键的。产品的印刷部件星期三送到，星期四装订，星期五发送到我下星期出席的座谈会地点，迟一天就跟迟一年那么糟糕。我们可能要十多位工人在既定的一天来将销售信、小册子、订货单叠好塞进信封，如果印刷品没运到，那么啥事都干不成。所以，当那位印刷公司老板第一次会议就不能准时出席，我就会推断出他干不好我们的工作。

可以说，守时意味着精确的时间管理，其实它散发着个人力量。这是一条重要的做事原则，在笔者多年的人生观察中，我所遇到的、所认识的遵循这条原则的人都特别容易成功。守时就是遵守承诺，按时到达要去的地方，没有例外，没有借口，任何时候都能做到。我无法表达我重视这条原则的程度，但我将告诉你一些我认为它如此重要的原因。

首先，如果你不尊重别人的时间，你就别指望别人会尊重你的时间。如果你不守时，你就没有影响力，没有道德的力量。但守时的人会取得职员、助手、货商、顾客等每一个人的好感。

其次，守时和正直之间有着很大的联系。我认为不能准时赴约，不能遵守约定和时间表的人不值得信任。尊重别人的时间和尊重别人的意见、财产、权利和合同之间是有关联的。不守时可以透露出一个人的许多品格。我用这个方法进行约略的衡量，来决定是否与某人做生意。许多你想打交道的精明、成功和有影响力的人士，并没什么“系统”去评判别人和决定买谁的东西、与谁做生意、帮助或信任谁。如果你不是守时者，别人就会对你做出负面评价。

借用戴尔·卡耐基的一句话：如果你想结交朋友和有影响力的人，就要准时。

第二节 如何进行时间管理

一、时间管理的研究历史

有关时间管理的研究已有相当历史。犹如人类社会从农业革命演进到工业革命，再到信息革命，时间管理理论也可分为四代。

第一代理论着重强调利用便条与备忘录，在忙碌中调配时间与精力。

第二代理论则强调行事日历与日程表，反映出时间管理已注意到规划未来的作用。

第三代理论是目前正流行的讲求优先顺序的观念。也就是依据轻重缓急设定短、中、长期目标，再逐日制订实现目标的计划，将有限的时间、精力加以分配，争取最高的效率。这种做法有它可取的地方。但也有人发现，过分强调效率，把时间绷得死死的，反而会产生反效果，使人失去增进感情、满足个人需要以及享受意外之喜的机会。于是许多人放弃这种过于死板拘束的时间管理法，恢复到前两代的做法，以维护生活的品质。

现在，又有第四代理论的出现。其与以往截然不同之处在于，它根本否定“时间管理”这个名词，主张关键不在于时间管理，而在于个人管理。与其着重于时间与事务的安排，

不如把重心放在维持产出与产能的平衡上。

可以说,上述四代时间管理的理论,对于我们现代人科学管理自己的时间,安排好自己的日常事务,都具有非常有益的作用。依据上述理论,许多时间管理研究者提出了很多的方法,笔者就介绍几种典型的时间管理方法,供大家参考。

二、时间管理的方法

这里介绍三种时间管理的方法。

(一) GTD 工作法

GTD,Getting Things Done 的缩写。来自 David Allen^① 的一本畅销书 *Getting Things Done*,其在中国的中文翻译本为《搞定 1: 无压工作的艺术》,由中信出版社出版(2001)。根据该书的介绍,GTD 的基本方法可以分成收集、整理、组织、回顾与行动五个步骤,具体如下:

(1) 收集:就是将你能够想到的所有的未尽事宜(GTD 中称为 stuff)统统罗列出来,放入 inbox 中,这个 inbox 既可以是用来放置各种实物的实际的文件夹或者篮子,也需要有用来记录各种事项的纸张或 PDA。收集的关键在于把一切赶出你的大脑,记录下所有的工作。

(2) 整理:将 stuff 放入 inbox 之后,就需要定期或不定期地进行整理,清空 inbox。将这些 stuff 按是否可以付诸行动进行区分整理,对于不能付诸行动的内容,可以进一步分为参考资料、日后可能需要处理以及垃圾几类,而对可行动的内容再考虑是否可在两分钟内完成,如果可以则立即行动完成它,如果不行就要对下一步行动进行组织。

(3) 组织:组织是 GTD 中最核心的步骤,主要分为对参考资料的组织与对下一步行动的组织。对参考资料的组织主要就是一个文档管理系统,而对下一步行动的组织则一般可分为下一步行动清单、等待清单和未来/某天清单。下一步行动清单是具体的下一步工作,而且如果一个项目涉及多步骤的工作,那么需要将其细化成具体的工作。GTD 对下一步行动清单的处理与一般的 to-do list 最大的不同在于,它做了进一步的细化,比如按照地点(电脑旁、办公室、电话旁、家里、超市)分别记录只有在这些地方才可以执行的行动,而当你到这些地点后也就能够一目了然地知道应该做哪些工作。等待清单主要是记录那些委派他人去做的工作。未来/某天清单则是记录延迟处理且没有具体的完成日期的未来计划、电子邮件等。

^① 戴维·艾伦(David Allen),全球管理咨询公司戴维·艾伦有限公司的创始人及总裁。在开发个人和企业潜力方面,他被普遍认为是世界级权威。他提出 GTD 这样一套提高效率的方法,为成千上万职场人士提供培训,对一些全球企业提高工作效率起到推进的作用,在提升工作效率方面被誉为世界上最具影响力的思想家之一。他曾在默克公司、福特基金会、世界银行、纽约人寿等机构做主题演讲,推进效率提升项目。他开展的工作被《财富》《快公司》《华尔街日报》《洛杉矶时报》等众多媒体报道。他发布的《效率原则》电子简讯订户超过 3 万人。[参见戴维·艾伦:《搞定 3: 平衡工作与生活的艺术》(梁卿,译),中信出版社 2001 年版。]



4. 回顾：回顾也是 GTD 中的一个重要步骤，一般需要每周进行回顾与检查，通过回顾及检查你的所有清单并进行更新，可以确保 GTD 系统的运作，而且在回顾的同时可能还需要进行未来一周的计划工作。

5. 行动：根据时间的多少、精力情况以及重要性来选择清单上的事项来行动。

（二）6 点优先工作制

该方法和管理效率大师艾维利^①在向美国一家钢铁公司提供咨询时提出的，它使这家公司用了 5 年的时间，从濒临破产一跃成为当时全美最大的私营钢铁企业，艾维利因此获得了 2.5 万美元咨询费，故管理界将该方法喻为“价值 2.5 万美元的时间管理方法”。

这一方法要求把每天所要做的事情按重要性排序，分别从“1”到“6”标出 6 件。每天一开始，先全力以赴做好标号为“1”的事情，直到它被完成或被完全准备好，然后再全力以赴地做标号为“2”的事，依此类推……

艾维利认为，一般情况下，如果一个人每天都能全力以赴地完成 6 件最重要的大事，那么，他一定是一位高效率人士。

应该说，6 点优先工作制是一种简单易行的事务管理方法，对于大多数人来说，非常容易掌握，因此，笔者在此隆重推荐。

（三）帕累托工作法

这是由 19 世纪意大利经济学家帕累托^②提出的。其核心内容是生活中 80% 的结果几乎源于 20% 的活动。比如，是那 20% 的客户给你带来了 80% 的业绩，可能创造了 80% 的利润，世界上 80% 的财富是被 20% 的人掌握着，世界上 80% 的人只分享了 20% 的财富，20% 的人身上集中了 80% 的智慧等。具体到时间管理领域是指大约 20% 的重要项目

① 艾维利(1877—1934)，美国著名记者，普林斯顿大学毕业，曾就读于哈佛大学法学院。1903 年，他开办了第一家宣传顾问事务所，成为向客户提供咨询服务以及劳务而收取费用的第一个职业公共关系人。现代公共关系职业化由此开端。该事务所一成立，就生意兴隆，顾客盈门。其客户包括当时美国许多企业巨头，乃至纽约市市长塞思洛。他被称为“现代公共关系之父”。

② 维弗雷多·帕累托(Vilfredo Pareto, 1848—1923)，生于巴黎，意大利经济学家、社会学家，洛桑学派的主要代表之一，瑞士洛桑大学教授。帕累托运用立体几何研究经济变量间的相互关系，发展了瓦尔拉的一般均衡的代数体系；提出在收入分配为既定的条件下，为了达到最大的社会福利，生产资料的配置所必须达到的状态，这种状态称为“帕累托最适度”。在社会学上他属于“机械学派”，认为阶级在任何社会制度中都是永恒存在的，因而反对平等、自由和自治。意大利法西斯主义多来自他的学说。帕累托对经济学、社会学和伦理学做出了很多重要的贡献，特别是在收入分配的研究和个人选择的分析中，他提出了帕累托最优的概念，并用无差异曲线来帮助发展了个体经济学领域。他的理论影响了墨索里尼和意大利法西斯主义的发展。帕累托因对意大利 20% 的人口拥有 80% 的财产的观察而著名，后来被约瑟夫·朱兰和其他人概括为帕累托法则(20/80 法则)，后来进一步概括为帕累托分布的概念。帕累托指数是指对收入分布不均衡的程度的度量，参见基尼系数。帕累托提出了精英理论。帕累托认为，社会分层结构的存在是普遍和永恒的。但这并不意味着，社会上层成员和下层成员的社会地位是凝固不变的。其著作有《政治经济学讲义》《政治经济学提要》《普通社会学》《社会主义体系》等。

能带来整个工作成果的 80%，并且在很多情况下，工作的头 20% 时间会带来所有效益的 80%。帕累托法则对我们的启示是：大智有所不虑，大巧有所不为。工作中应避免将时间花在琐碎的多数问题上，因为就算你花了 80% 的时间，你也只能取得 20% 的成效，出色地完成无关紧要的工作是最浪费时间的。你应该将时间花于重要的少数问题上，因为掌握了这些重要的少数问题，你只花 20% 的时间，即可取得 80% 的成效。工作中我们要学会“不钓小鱼钓鲸鱼”，如果你抓了 100 条小鱼，你所拥有的不过是满满一桶鱼，但如果你抓住了一条鲸鱼，你就不枉此行了。

因此，要把注意力放在 20% 的关键事情上。根据这一原则，我们应当对要做的事情分清轻重缓急，进行如下的排序（见图 2-1）：

- （1）重要且紧急（比如救火、抢险等）——必须立刻做。
- （2）紧急但不重要（比如有人因为打麻将“三缺一”而紧急约你，有人突然打电话请你吃饭等）——只有在优先考虑了重要的事情后，再来考虑这类事。人们常犯的毛病是把“紧急”当成优先原则。其实，许多看似很紧急的事，拖一拖，甚至不办，也无关大局。
- （3）重要但不紧急（比如学习、做计划、与人谈心、体检等）——只要是没有前一类事的压力，就应该当成紧急的事去做，而不是拖延。
- （4）既不紧急也不重要（比如娱乐、消遣等事情）——有闲工夫再说。

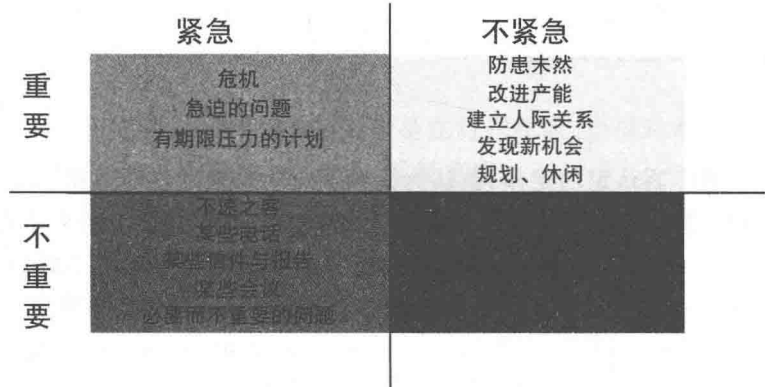


图 2-1 帕累托原则的拓展

帕累托原则的应用，对于个人的时间管理很有帮助，值得大家认真学习领会。

第三节 勤奋的学习和工作是成功的基础

其实，无论干什么，如果缺少了勤奋和努力，任何所谓的“时间管理”都是空谈。纵观古今中外，几乎没有一个成功人物不是勤奋学习和勤奋工作的典范。很少听说，哪个懒惰的人能够获得人生的成功！



一、勤奋是最基本的时间管理

勤奋是懒惰的反义词，是成功的基础之一，是中华民族的传统美德。文学家说勤奋是打开文学殿堂之门的一把钥匙，科学家说勤奋能使人聪明，而政治家说勤奋是实现理想的基石。

世界上最宝贵的除了良好的心理素质，还有一个东西，就是勤奋。勤奋，不光是身体上的勤奋，更是精神上的勤奋。勤奋靠的是毅力，是恒心。勤，就是要珍惜时间，勤学习，勤思考，勤探究，勤实践。勤奋是成功的唯一途径。没有它，天才也会变成呆子。勤奋同样也是指坚持不懈地、高频率地做自己认为有意义的事。

前文已经说了，人的一生，时间是相对固定的。如果一个人可以活到 80 岁，一般在 1~20 岁和 60~80 岁这两个阶段基本是无法工作的（当然不排除少数人能保持身体健康、长期工作，但大多数人到了退休年龄，基本上就处于退休状态了）。那人的一生真正能用于工作的时间就只有 40 年。

而在这 40 年时间里，除去睡觉、三餐、交通、电话、娱乐、洗漱、休息和病假，最终分配到工作上的时间只有 9.15 年，按天计算相当于 3339 天，按小时计算相当于 80154 个小时。因此，如果你能好好把握这 9.15 年的时间，你的一生就可以获得较大成就；否则，虚度一生就是人生的必然。

这里介绍一下“1 万小时定律”。

（一）基本含义

这个在科学界广为认定的定律，被认为揭示了成功来自勤奋的累积。

2009 年，美国学者格拉德韦尔在《异数》一书中指出：“人们眼中的天才之所以卓越非凡，并非天资超人一等，而是付出了持续不断的努力。只要经过 1 万小时以上的锤炼，任何人都能从平凡变成超凡。”他将此称为“1 万小时定律”。要成为某个领域的专家，需要 1 万小时，按比例计算就是：如果每天工作 8 小时，一周工作 5 天，那么成为一个领域的专家至少需要 5 年。

（二）理论依据

其理论依据来自英国神经学家丹尼尔·列维京 (Daniel Levitin) 的理论。列维京认为，人类脑部确实需要这么长的时间去理解和吸收一种知识或者技能，然后才能达到大师级水平。心理学家约翰·海斯 (John Hayes) 研究了 76 位著名的古典音乐作曲家，发现几乎所有人在写出自己最优秀的作品之前，都花了至少 10 年的时间谱曲（较少的例外：包括用了 9 年的肖斯塔科维奇和帕格尼尼，以及仅用了 8 年的埃里克·萨蒂）。顶尖的运动员、音乐家、棋手，都需要花 1 万小时，才能让一项技艺至臻完美。

1 万个小时是怎么算出来的？

格拉德韦尔一直致力于把心理学实验及社会学研究对古典音乐家、冰球运动员的统计调查改造成流畅、好懂的文字。在调查的基础上，他总结出了“1 万小时定律”。他的研

究显示,在任何领域取得成功的关键跟天分无关,只是练习的问题,需要练习1万小时——10年内,每周练习20小时,大概每天3小时。

每天3小时的练习只是个平均数,在实际练习过程中,花费的时间可能不同。20世纪90年代初,瑞典心理学家安德斯·埃里克森在柏林音乐学院也做过调查,学小提琴的大约都是从5岁开始练习,起初每个人都是每周练习两三个小时,但从8岁起,那些最优秀的学生练习时间最长,9岁时每周6小时,12岁8小时,14岁时16小时,直到20岁时每周30多小时,共1万小时。

“1万小时定律”在成功者身上很容易得到验证。作为电脑天才,比尔·盖茨13岁时有机会接触到世界上最早的一批电脑终端机,开始学习计算机编程。7年后他创建微软公司时,他已经连续练习了7年的程序设计,超过了1万小时。

为什么是1万个小时?

“1万小时定律”的关键在于,1万小时是底线,而且没有例外之人。没有人仅用3000小时就能达到世界级水准,7500小时也不行,一定要1万小时——10年,每天3小时——无论你是谁。

这等于是在告诉大家,1万小时的练习,是走向成功的必经之路。

音乐神童莫扎特,在6岁生日之前,他的音乐家父亲已经指导他练习了3500个小时。到他21岁写出最脍炙人口的第九号协奏曲时,可想而知他已经练习了多少小时。象棋神童鲍比·菲舍尔,17岁就奇迹般奠定了大师地位,但在这之前他也投入了10年时间的艰苦训练。

在大量的调查研究中,科学家发现,无论是在对作曲家、篮球运动员、小说家、钢琴家还是象棋选手的研究中,这个数字——1万,反复出现。

这是“1万小时定律”被提出的事实论据。

(三) 成功的代表

1万小时定律的成功代表大画家达·芬奇,当初从师学艺就是从练习画一只只鸡蛋开始的。他日复一日,年复一年,变换着不同角度、不同光线,少说也得练习1万个小时,打下了扎实的基本功,从最简单最枯燥的重复中掌握了达到最高深艺术境界的途径。这才有了后来的世界名画《蒙娜丽莎》和《最后的晚餐》。

田坛飞人刘翔,我们只看见他在赛场上的风驰电掣、一骑绝尘,可是为了在赛场上10多秒的辉煌,他从7岁开始苦练,不知跑了几个1万小时,流了多少汗水,经历了多少挫折,才换来了“阳光总在风雨后”。

青岛港吊装大师许振超,能把吊装技术练得像绣花一样精细,丝毫不差,多次在吊装技术比赛中技压群雄,还多次打破世界港口吊装纪录。为了这“一招鲜”,他至少练了30年,苦心孤诣、练习不辍,足足有好几个1万小时。

美国游泳好手麦克·菲尔普斯,除了手脚特长的天赋异禀,他每天练习8小时,全年无休,这样持续五六年,方能缔造一人独得八枚金牌的奥运奇迹。

写出《明朝那些事儿》的当年明月,5岁时开始看历史,11岁之前读了7遍《上下五千



年》，11岁后开始看《二十四史》《资治通鉴》，然后是《明实录》《清实录》《明史纪事本末》《明通鉴》《明汇典》和《纲目三编》。他陆陆续续看了15年，大概总共看了6000多万字的史料，每天都要学习两小时。把这几个时间数字相乘，15年乘2小时再乘以360天，等于10800小时。所以在海关工作的他，才能白天当公务员，晚上化身网络作家，在电脑前码字。

从台湾超级星光大道走出来的萧敬腾，15岁时学习爵士鼓，18岁时开始在酒吧、餐厅驻唱，每天要唱很长时间，跟好几个场子，时间最长的时候，一天超过12个小时。

知名武侠作家沧月，5岁以后开始博览群书，10岁左右练习写武侠小说，读本科和研究生的7年半时间，更是每天花上六七个小时来写小说。单是大学期间所练习的时间，就远远不止1万个小时。在练习的这岁月中，她始终保持着旺盛的精力和浓厚的兴趣，从不会觉得乏味。但她深知，自己付出的也很多。

股神巴菲特、微软创办人比尔·盖茨、苹果教父乔布斯，在他们的专业领域，投入都超过1万小时，他们专注地阅读、思考、研究、实践，才有今日的成就。

（四）相关理论

其实对于成功者来说，不管练习的过程枯燥与否、有趣与否，他们都必将付出远远超出常人的代价。心甘情愿花上1万个小时来“打通任督二脉”的人，大都不是寻常之辈。

从心理学上分析，用成千上万小时来做一件事并不是一件理性的事。常常会产生困扰，还会被人家认为是死心眼。但这种极端的感受却正是才能的组成成分，因为这里包括我们不能完全控制的力量：我们的情感、个性、激情。这是维持与激发激情的钥匙。

其实1万个小时还有另外一种表述方式，那就是“十年”。早在20世纪90年代，诺贝尔经济学奖获得者、瑞典科学家赫伯特·西蒙就和埃里克森一起建立了“十年定律”。他们指出：要在任何领域成为大师，一般需要约十年的艰苦努力。这不难让人联想到中国的古话“十年磨一剑”，其实说的是同样的道理。人们都羡慕那些成就非凡的弄潮儿，可是其实他们大多数也和我们一样是平常人，其之所以能脱颖而出，就是因为他们有超人的耐心和毅力，肯花1万个小时甚至更多的时间来训练和学习积累，所以才水滴石穿，终成正果。如果人们也想像那些杰出人物一样出类拔萃，就先别埋怨自己没有机会、不逢贵人、怀才不遇，而是先问问自己功夫下得够不够，有没有付出过1万个小时的努力。无数事实证明，一个人只要不是太笨、太不开窍，有这1万个小时的苦练打底，你即使成不了大师、巨匠，至少也会成为本行业的一个具有丰富经验的专家，一个对社会有用的人。但是要成为你想成为的人，就必须走上这条路。而在成功的诸多要素中，唯一能为我们所掌控的，恐怕也就是这1万个小时了。

当然，也有学者对于“1万小时定律”提出了质疑，他们认为不同的学科领域所需要的练习时间应该有所不同。正如图灵奖得主Richard Hamming谈到如何成为卓越，他认为练习时间并没有那么重要也无法精确明示，他写道：“在许多领域，通往卓越的道路不是精

确计算时间的结果,而是模糊与含糊不清的。没有简单的模型成为伟大。”但是,这并不能否定勤加练习的重要作用。

即使是格拉德威尔拿来当作 1 万小时定律例子的比尔·盖茨也谦虚地谈道:“The 10,000 hour rule helps. But to be achieved,it needs persistence and passing through a lot of cycles.”这或许才是西蒙的“十年定律”对我们真正的启发:耐心地、谦虚地保持大时间周期的刻意练习,才是真正的成功之道。

二、没有勤奋,任何时间管理都是徒劳的

人的生活态度只有两种:勤奋与懒惰。你的一生,是勤奋还是懒惰,大权掌握在你自己的手中。勤奋的工作与打拼,是一种积极的生活态度,也是获得人生成功的必由之路,是一种精神,也是一种能力。懒惰只会让人丧失斗志,泯灭意志,消极倦怠地苟存于世。

勤奋不一定有好结果,但懒惰一定不会有好结果。古人云:“业精于勤,而荒于嬉。”勤奋者充实、自信,生活充满阳光,即使忙碌,也感觉身心轻松。懒惰者空虚嗟叹,心无目标,碌碌无为,不知所终。人生不能延长长度,但可以拓宽宽度,而宽度的增加,就来自在同样的时间里做更多有价值和有意义的事情,这就需要我们勤奋的生活与工作。懒惰只会让本来已经定格的时光缩水,失去生活的光彩。

勤奋是成功者的通行证,懒惰是失败者的墓志铭。我们向往成功,就要对生活充满热爱,对工作充满热情。我们点点滴滴的努力、风风雨雨的拼搏,都会在我们人生的履历上留下精彩的一笔。懒惰是对现实的逃避,是一种缺乏自制力的表现,是不能挑战自我、战胜自我的懦弱。懒惰只能导致失败的结果。

笔者曾经发现,几乎所有的成功者都是勤奋者。表 2-1 是笔者从网络上搜录到的一些成功者的资料,看从中是否可以发现一些成功的秘密。

表 2-1 成功者案例

国 别	姓 名	学历/大学/专业	学习评价	成 就	经典语录
中国	马云	本科/杭州师范大学/英语专业	三次高考终于考上大学。	创立阿里巴巴,2014 年成为中国首富。	“多勤奋一点、多努力一点、多有一点理想。”
中国	俞敏洪	本科/北京大学/英语专业	三次高考终于考上大学。	创立新东方学校,成功上市,是中国最富有的老师。	“我知道很多人是在绝望中来到了新东方,但你们一定要相信自己,只要艰苦努力,奋发进取,在绝望中也能寻找到希望,平凡的人生终将会发出耀眼的光芒。”



续 表

国 别	姓 名	学历/大学/专业	学习评价	成 就	经典语录
中国	李彦宏	本科/北京大学/信息管理专业 纽约州立大学/计算机科学专业	1987 年，以阳泉市第一名的成绩考上了北京大学。从大三开始，李彦宏心无旁骛，买来托福、GRE 等书，过着“教室—图书馆—宿舍”三点一线的生活，目标是留学美国。	创立百度公司，2012 年成为中国首富。	“白天上课，晚上补习英语，编写程序，经常忙碌到深夜两点。但年轻就应该吃苦。”
中国	马化腾	本科/深圳大学/计算机专业	在深圳大学读计算机专业的时候，马化腾的计算机水平就已令老师和同学刮目相看，他既是各种病毒的“克星”，还会为学校的 PC 维护提供不错的解决方案。	创立腾讯公司，成为中国最富有的人之一。	“执着某一个目标，专注某一件事，你一定会有成就。”
中国	唐骏	本科/北京邮电大学/物理专业，后考取本校研究生 硕士、博士/日本名古屋大学/通讯专业	以全校第一名的成绩考取研究生。	早年加入微软公司，2002 年出任微软中国公司总裁。2008 年加盟新华都集团，担任 CEO。	“会做人、会做事、会作秀是升迁捷径”，“循规蹈矩、墨守成规难以成事。”提出了成功“4+1”的理论——“1”代表性格，“4”代表智慧、机遇、勤奋和激情。只要性格好，搭配另外 4 个里的随便哪个都能成功。好的性格就是不挑剔别人的任何性格。
中国	李开复	本科/哥伦比亚大学/计算机专业 博士/卡内基·梅隆大学/计算机专业	以哥伦比亚大学计算机专业第一名的成绩毕业以后，顺利进入匹兹堡的卡内基·梅隆大学攻读计算机专业的博士。	曾担任谷歌（Google）全球副总裁兼大中华区总裁，2009 年创办创新工场。	“中国社会有个通病，就是希望每个人都照一个模式发展，衡量每个人是否‘成功’采用的也是一元化的标准：在学校看成绩，进入社会看名利。真正的成功应是多元化的。成功可能是你创造了新的财富或技术，可能是你为他人带来了快乐，可能是你在工作岗位上得到了别人的信任，也可能是你找到了回归自我、与世无争的生活方式。每个人的成功都是独一无二的。”

续 表

国 别	姓 名	学历/大学/专业	学习评价	成 就	经典语录
美国	比尔·盖茨	本科/哈佛大学肄业	少年时代就沉迷计算机编程，并很快成为专家级人物。	19岁时创立微软公司，最终成为世界首富。	“这个世界并不会在意你的自尊，而是要求你在自我感觉良好之前先有所成就。”
美国	乔布斯	本科/里德学院肄业	电脑迷，狂热的创新主义者。	创立苹果公司，改变世界。	“你的时间有限，不要浪费于重复别人的生活。不要让别人的观点淹没了你内心的声音。”
美国	巴菲特	本科/宾夕法尼亚大学/财务和商业管理专业 硕士/哥伦比亚大学/经济学专业	学成毕业的时候，他获得最高 A ⁺ 。	创立投资公司，2008 年超越比尔·盖茨成为世界首富。	“拥有一只股票，期待它下个早晨就上涨是十分愚蠢的。”
墨西哥	埃卢	本科/墨西哥大学/土木工程专业	热衷投资和商业生意。	接手家族企业，2007 年成为世界首富	“当你为了别人的看法活着时，你就相当于一个死人了，我不想在活着的时候考虑我死后人们会如何想起我。”

从表 2-1 中，我们可以发现，这些成功人士，都受到过良好的教育，而且几乎个个都是非常勤奋的。

笔者曾在一份杂志上看到一个故事，说是日本某公司欲从两位推销员中推选出一位主管，这两位候选人旗鼓相当、难分高下。在老板举棋不定之时，他突发奇想，分别打电话叫他们放下手头工作，立即来他的办公室，看他们各自用了多长的时间。结果，从同一办公室到老板的办公室，一位先生用了 80 秒，另一位先生则用了 110 秒。于是老板决定让那位用了 80 秒的先生担任主管。

在追求成功的道路上，输家比赢家有时只差 30 秒。

由此想到，每一年的高考和公务员考试，这对每一位应考的青年来说，条件相同、机遇平等，但为什么有一部分人成功了，有一部分人却失望了呢？

在宁夏一个叫永宁县的县城里，有一位姓麻的教师，有一个儿子、一个女儿，女儿是老大。那一年，女儿是第一次参加高考的应届毕业生，被清华大学机电系录取，创造了小县城历史上第一次女孩考入清华大学的奇迹。经过五年的苦学，这个女孩又考上了博士研究生，现在已经毕业，被江苏省一家国营电力公司录用为电力工程设计师。在电力工业的现代化建设上为祖国贡献着自己的智慧和青春。

但据我所知，这位女孩从小学懂事起，就牢牢记住当教师的父亲念叨给她的“早起的鸟儿有虫吃”“笨鸟先飞早如林”的古训。从小学到中学 12 年的学习中，她从没缺过一节课，没请过一次假，日复一日年复一年地辛苦学习。用她自己的话说，在上学放学来回的路上，上厕所都是一路小跑，她把时间看作生命，十几年如一日，刻苦学习，勤奋努力，创造



了人生的光辉。在她的带动影响下，她的小弟弟，也是第一次参加高考就以优异的成绩被西安交通大学录取了。除了天资聪颖之外，“抓住时间，刻苦用功”就是这姐弟俩成功的秘诀。

还有一位师范专科学校毕业的青年小王，毕业后被分配到石嘴山市一家国有企业当通讯员。别人笑话他被大材小用了，但他却在完成替领导送文件、打水扫地后的空余时间，积极利用公司良好的学习条件，努力学习各类知识，两年后在市人民政府招聘公务员的考试中被市公安局录用，一举成功。如果他不是“抓住了时间”早做准备，在机会来临时能成功吗？

相反的例子是：在市区某一小区，住着一对 30 多岁，分别在两个单位上班的年轻夫妇。每逢节假日休息，他们便急急忙忙找自己的伙伴去打麻将、炸金花，长年累月将所有宝贵的时间全都耗费在这高度紧张却不健康的赌博活动上。两人有一个两岁的孩子，由男方的母亲照看，老人既要带孩子又要忙家务，往往孩子哭闹时父母却正在麻将桌上忙活着。有一天老人累病了，孩子在自己要喝水时，撞到了热水瓶，一下子将自己烫成了重伤，两口子被人叫回家时悲剧已经发生。邻居责问他们：“为啥把打麻将看得这样重要，把玩的时间看得这样紧？”

“祸不单行，福无双至。”就在孩子被烫伤后不久，单位体制改革，两口子双双“被”下岗了。下岗后他们到处找工作，好不容易有个单位要聘用他们，去了一考察，两人不会操作计算机，工作泡汤了。两人一下子傻了眼！这时才想起平时打麻将、炸金花的时间怎么不用来多学一些生存的技能呢？

时间是漫长的，日复一日，无始无终。但人的生命是有限的，活一天就少一天。时间对每个人来说是公平合理的，谁也不少带走一分，谁也别想多占一分。但在时间这条长河里，一个人只有珍惜每一个小时，合理利用时间，不断地在知识海洋里吸收消化储存，厚积薄发，在机遇到来的时候才能一举成功，创造出自己精彩的一生。

思考题

1. 你如何理解时间管理的内涵与意义？
2. 你如何管理你的时间？请用一张 A4 纸写下你的每周事务安排。
3. 列出你今生将要完成的 50 件大事，并列出计划时间表。

参阅书目

- [1] 吉姆·兰德尔.时间管理——如何充分利用你的 24 小时.舒建广,译.上海：上海交通大学出版社,2012.
- [2] 徐宪江.哈佛时间管理课.北京：中国法制出版社,2015.
- [3] 章真.高效能人士的时间管理艺术.北京：中国商业出版社,2015.

第三章 提高你的情商

智商^①与情商,看似简单的词语,却与我们每个人的成功与幸福有着密切的关系。曾经有段时间,人们一直认为只有智商高的人才能取得人生的成功,智商低的人则不可避免地成为人生的失败者。然而,科学界在对智商和情商进行研究后,却得到相反的结果:一个人的成功,智商占20%,而情商占80%。事实上,真正成功的人,他们往往是高智商和高情商结合的典范。单纯的高智商不一定成功,单纯的高情商也不一定成功,但是高情商和高智商的结合一定成功,这是为什么?本章就探讨一下情商的问题。

第一节 何谓情商

一、情商的含义

科学研究已经发现,智商不是成功的唯一因素,与之相对的情商,才是一个人取得成功的关键。事实上,大多数人的智商是差不多的,而为什么智商相当的人的人生成就却迥然不同呢,这就只能从情商方面去分析了。

从图3-1中可以发现,智商70以下的“智商不完整”者仅占人类的2.3%,智商在145以上的“杰出人才”者仅占人类的0.13%,智商在130以上145以下的“超级智商”者也只占人类的2.1%。由此可见,智商很高和智商很低的人都是极少数的,绝大多数人的智商相差不大。

那么,什么是情商呢?

① 智商,是智力商数(Intelligence Quotient, IQ)的简称,是通过一系列标准测试测量人在其年龄段的智力发展水平。智力也叫智能,是人们认识客观事物并运用知识解决实际问题的能力。智力表现为多个方面,如观察力、记忆力、想象力、分析判断能力、思维能力、应变能力、推理能力等。一般而言,智力越高,就意味着拥有某些过人的能力。据英国《简明不列颠百科全书》“智力商数”词条记载:“根据调查结果,70%~80%的智力差异源于遗传基因,20%~30%的智力差异系受到不同的环境影响所致。”智商的作用主要在于更好地认识事物。智商高的人,思维品质优良,学习能力强,认识程度深,容易在某个专业领域做出杰出成就,成为某个领域的专家。调查表明,许多高智商的人成为专家、学者、教授、法官、律师、记者等,在自己的领域有较高造诣。以往,脑科专家们总认为智力商数是与生俱来的,根本不可能提升,但是这种说法过时了。研究显示,人类的智商是可以改变的,大部分人的潜能没有被开发出来,只要不断地学习,智商也能逐渐提高。

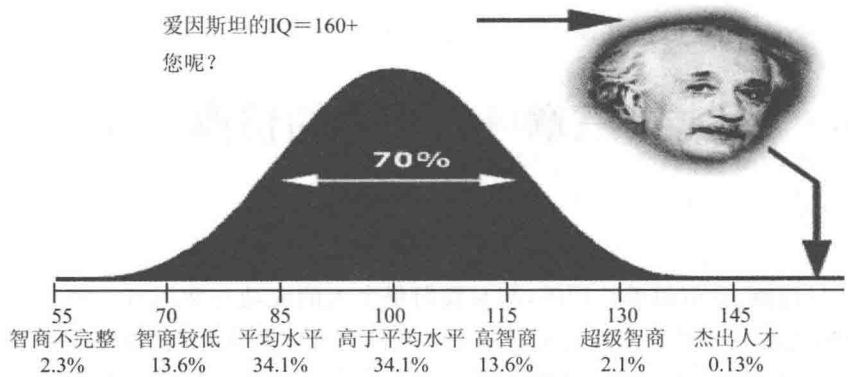


图 3-1 人类智商分布的基本情况

情商,即 EQ(Emotional Quotient),全称为情绪商数,是指一个人对环境、个人情绪的掌控能力和对团队关系的运作能力。其最初由两位美国心理学家约翰·梅耶(新罕布什尔大学)和彼得·萨洛维(耶鲁大学)于 1990 年提出,但在当时并没有引起全球范围内的关注。直至 1995 年,由时任《纽约时报》的科学记者丹尼尔·戈尔曼出版了《情商:为什么情商比智商更重要》一书,才引起全球性的情商研究与讨论。因此,丹尼尔·戈尔曼被誉为“情商之父”。

近年来,情商研究越来越受到重视。如果说智商更多地被用来预测一个人的学业成绩,那么,情商则主要被用于预测职业上能否成功。现代科学表明,智商具有较大的先天因素,一旦成年,想要提高则极为困难;而情商却可以通过学习情绪管理的技巧、提升个人修养而逐步提高,因此,一个人如果想要成为优秀的职场人士,就应该重视提高自己的情商水平。

二、情商的具体内容

一般认为,情商主要包括五个方面的内容,即了解自己的情绪、控制自己的情绪、激励自己、了解别人的情绪和维系融洽的人际关系等五个方面。

- (1) 了解自己的情绪:能立刻察觉自己的情绪,了解自己情绪产生的根源。
- (2) 控制自己的情绪:能够安抚自己,摆脱强烈的焦虑、忧郁,有效地控制刺激情绪的根源。
- (3) 激励自己:能够整顿不良情绪,增强注意力,让自己朝着一定的目标努力。
- (4) 了解别人的情绪:能够理解别人的感觉,察觉别人的真正需要,具有同情心。
- (5) 维系融洽的人际关系:能够适应人际环境及其变化,和周围的人们相处时保持良好的关系,为自己的工作和生活创造良好的外部环境。

情商是测定和描述人的“情绪情感”的一种指标。它具体包括对自我的了解程度、对情绪的自控性、对挫折的承受力、对他人的理解与宽容,以及人际关系的处理能力等。情商的后天可塑性很高,这为人们开辟了一条事业成功的新途径,使人们摆脱了过去只讲智商所造成的无可奈何的宿命论态度。很多人通过学习情商方面的知识,提高自己的情商,从而为自己的幸福与成功增添了机会。

三、情商的四种类型

根据情商的基本理论,可以将人们的情商分为四种类型,即高情商、较高情商、较低情商和低情商。我们可以根据对情商类型的测定,判断自己的情商高低,进而提高我们自己的情商。

1. 高情商

- (1) 自信而不自满。
- (2) 对自己有清醒的认识,能承受较大压力。
- (3) 人际关系良好,和朋友或同事能友好相处。
- (4) 善于处理生活中遇到的各方面的问题。
- (5) 认真对待每一件事情。
- (6) 尊重所有人的人权和人格尊严。
- (7) 不将自己的价值观强加于他人。

2. 较高情商

- (1) 是负责任的好公民。
- (2) 自尊自爱、自立自强。
- (3) 有独立人格,但在一些情况下也会受别人焦虑情绪的感染。
- (4) 比较自信而不自满。
- (5) 有较好的人际关系。
- (6) 能应对大多数的问题,不会有太大的心理压力。

3. 较低情商

- (1) 易受他人影响,自己的目标不明确。
- (2) 比低情商者善于原谅,能控制自己的大脑。
- (3) 能应付较轻的焦虑情绪。
- (4) 把自尊建立在他人认同的基础上。
- (5) 缺乏坚定的自我意识。
- (6) 人际关系较差。

4. 低情商

- (1) 自我意识较差。
- (2) 无确定的目标,也不打算付诸实践。
- (3) 严重依赖他人。
- (4) 处理人际关系能力差。
- (5) 应对焦虑能力差。
- (6) 生活无序。
- (7) 无责任感,爱抱怨。

上述四种情商,每一种的表现都各不相同^①。以下是情商测试,大家可以自行测量。

^① 参见范波:“你的情商有多高”,《学生·家长·社会》,2012年第3期,第44~45页。



资 料

情商测试

一、题目(对下列问题做出“是”或“否”的选择)

1. 与你的同学或朋友发生争吵时,你能在他人面前掩饰住你的沮丧。
2. 当学习遇到困难时,你认为这是对未来的警告。
3. 在你最好的朋友开始说话以前,你就能分辨出他(她)处于何种情绪状态。
4. 当你担忧某件事时,你在夜里几个小时难以入睡。
5. 你认为大多数人必须更加努力而不要轻易放弃。
6. 与你最好的朋友告诉你的一些好消息相比,你更容易受一部浪漫影片的感染。
7. 当你的情况不妙,你认为到了你该改变的时候了。
8. 你经常想知道别人是怎样看待你的。
9. 你对自己几乎能使每个人高兴起来而感到自豪。
10. 你讨厌讨价还价,尽管你知道讨价还价能使你少花 20 元钱。
11. 你十分相信直率直言,而且认为这样能使一切事情变得更容易。
12. 尽管你知道自己是正确的,你也会转换这一话题,而不愿引来一场争论。
13. 你在学习中做出一个决定后,会担心它是否正确。
14. 你不会在乎环境的改变。
15. 对于周末去做什么,你总是能够提出有趣的想法。
16. 假如你有一根魔棒的话,你将挥动它来改变你的外貌和个性。
17. 不管你学习得多么尽心尽力,你的老师似乎总是在催促你。
18. 你认为你的家人或朋友对你寄予厚望。
19. 你认为一点小小的压力不会伤害任何人。
20. 你会把任何事情都告诉你最好的朋友,即使是个人隐私。

二、评分规则

每题选“是”记 1 分,选“否”记 0 分。各题得分相加,统计总分。

16 分及以上:你对你的能力很是自信,因此,当处于强烈情感边缘时,你不会被击垮。即使在愤怒时,也能进行有效的自我控制,保持彬彬有礼的君子风度。在控制你的情感方面,你是出类拔萃的,与他人相处也很融洽。

7~15 分:你能意识到自己和他人的情感,但有时却忽视它们,不明白这对你的幸福是多么重要。你对下一步升学或就业等诸如此类事情的关心支配着你的生活。然而,无论实现多少物质目标,你仍然感到不满足。

6 分及以下:你过分注重自己,对别人关心不够。你喜欢打破常规,并且不会担心通过疏远他人来得到自己想得到的东西。你可能在短期内就会取得一定的成果,但人们不久就将开始抱怨你。

第二节 情商的具体表现

要了解情商的影响,首先要了解情绪。那么,什么是情绪呢?

最普通、最常见的情绪包括喜、怒、哀、乐、惊、恐、爱、恨等,也有一些更为细腻的情绪,如妒忌、惭愧、羞耻、自豪、兴奋……情绪是对一系列主观认知经验的通称,是多种感觉、思想和行为综合产生的心理与心理状态。情绪常和心情、性格、脾气、目的等因素相互作用,也受到荷尔蒙和神经介质的影响。但是,无论是正面还是负面的情绪,都会引发人们的动机,进而导致行为的产生。尽管一些情绪引发的行为看上去似乎没有经过思考,但实际上潜意识已经通过情绪产生了重要作用。

情绪可以分为与生俱来的“基本情绪”和后天学习到的“复杂情绪”。情绪既是主观感受,又是客观生理反应,是一种社会表达,是一种多元的复杂的综合事件。根据情绪构成理论,情绪包括认知评估、身体反应、感受、表达、行为倾向等5个部分。人类有几百种情绪,此外还有很多混合、变种、突变及具有细微差异的“近亲”情绪。情绪的微妙之处已经大大超越了人类语言所能形容的范围。情绪无好坏之分,但一般也划分为积极情绪(正向)和消极情绪(负向)两大类。具体而言,情绪的类型包括以下部分。

一、情绪的类型

1. 了解情绪的类型

(1) 正向的情绪与情感

高兴、感动、愉悦、安然、淡泊、爱慕、希望、稳定、平静、热情、善良、温和、幽默、感恩、宽容、悔悟、友好、果敢、乐观、谦逊、坚毅、自信、博爱、坦诚、守信,等等

(2) 负向的情绪与情感

焦虑、愤怒、烦躁、恐惧、冷漠、嫉妒、怨恨、抑郁、多疑、急躁、悲观、沉闷、冲动、粗暴、蛮横、绝望、怯懦、伤感、忧虑、浮躁、狭隘、软弱、自卑、紧张,等等

上述情绪,每个人都会有所感受,正面的情绪有益于个人生活,而负面的情绪则要特别关注。如果负面的情绪较为严重,更要特别注意合理地疏导,否则,可能会引起不良的后果。

2. 对情绪的感知能力是情商的具体表现

事实上,高情商的人并不是没有负面情绪,而是能够将负面情绪予以合理控制。因此,高情商其实是淡化、转移、抑制、克服负向的情绪与情感的困扰,保持正向的情绪与情感的能力。高情商者往往能控制自己的情绪,任何时候都能做到头脑清醒、行为理智,能控制感情冲动,克制急切的欲望,及时排解和化解自己的不良情绪,从而使自己保持良好的心境和良好的状态。

(1) 不良的情绪与情感有很大的负影响

对于环境污染,人们早已耳熟能详,我们都在尽最大努力去避免所面临的各种污染,



如空气污染、噪声污染、光源污染，但生活中有一种污染却尚未引起人们的注意，那就是情绪污染。情绪会感染、传染，现代心理学研究发现，情绪是有能量的，人群中间会产生能量互动，这个互动可能非常微弱，但在特定情绪下会触发周围人的情绪，从而引发情绪的共鸣。

案 例

情绪传染

一位女医生购买围巾，让年轻女售货员转身拿了几次货，女售货员不耐烦地说：“你是来买围巾还是来欣赏围巾的？”女医生的购物热情一下子降到冰点，随后带着一肚子怒气上班，摆着一脸的怒容为病人看病，一位病人拿起她刚开的处方对她说：“医生，这种药很难吃，是否能换一种？”女医生怒气未消，道：“你是治病还是来品尝药味的？”病人哑然。这位病人是银行职员，坐在收银柜台上越想越气，她对顾客的脸色、语气、服务态度可能难以令人满意。现代社会信息交流快捷，人际交往频繁，环境气氛对人的影响力强，情绪会相互感染，尤其是家庭成员之间情绪更容易互相传播。

当然，情绪有好有坏，感染的效果有正有负。良好的情绪会构成一种健康、轻松、愉悦的气氛，坏情绪会造成紧张、烦恼甚至敌意的气氛。情绪污染是指在坏的情绪影响下，造成心情不畅的氛围。现代医学告诉我们，大多数人的疾病往往会从不良的情绪、失衡的心理中产生。为此，人们应该像重视环境污染一样，重视情绪污染。

要防止情绪污染，首先每个人要从自我做起，尽量做到不将坏情绪传播给家人、朋友、同事，传播给社会。其次，要学会和提高调整情绪的技巧，遇到烦恼、挫折要善于解脱，增强心理承受力。另外，切忌把不良情绪带回家，一旦家庭成员情绪不佳，要及时做好疏导化解工作，使氛围向正效应转化。

情绪是客观事物作用于人的感官而引起的一种心理体验。无论喜、怒、思、悲、惊，都有其原因和对象。幽静的环境、清新的空气、高尚的品德、丰富的物质、繁荣的文化，都能引起人们愉快、轻松的良好情绪，而脏乱的环境、虚伪庸俗、枯萎的文化等，则可能导致人们产生厌烦、压抑、忧伤、愤怒的消极情绪。

情绪具有两种性质：一是两极性，如快乐和悲哀、热爱和憎恨、轻松和紧张、激动和平静等；二是暗示感染性的大小，往往因人们地位和作用的不同而不同。

现代心理学告诉人们，人的情绪有两个关键时间，一是早晨就餐前，二是晚上就寝前。在这两个关键时间里，每一个家庭成员都要尽量保持良好的心境，稳定自身情绪，尽量不要破坏家庭的祥和气氛，避免引起情绪污染。假如在一天的开始，家庭某一个成员情绪很好，或者情绪很坏，其他成员就会受到感染，产生相应的情绪反应，于是就形成了愉快、轻松或者沉闷、压抑的家庭氛围。

(2) 防止“踢猫效应”

案 例

踢猫效应

老板骂了员工小王；小王很生气，回家跟妻子吵了一架；妻子觉得窝火，正好儿子回家晚了，“啪”地给了儿子一耳光；儿子捂着脸，看见自家的猫就给它狠狠一脚；那猫冲到外面街上，正遇上街上的一辆车，司机为了避让猫，却把旁边的一个小孩给压死了。可见，坏情绪不但是可以传染的，而且很可能会引发不好的后果。

在许多情况下，当有人无缘无故地冒犯你时，你应该及时了解到那是有人踢了他的“猫”的缘故。你要知道它跟你并不相干，更重要的是你要学习如何对消极的事物做出积极的反应，这样才有助于中断不良情绪的传播。

因此，在下次有人无故冒犯你的时候，你要笑着说：“喔，今天是否有人踢了某人的猫？”如果你能这样，就可以较好地推广运用，从而有助于缓和彼此的情绪。当陌生人或不怎么熟的人毫无理由地发牢骚（你是无辜的）时，要笑着对他说：“我有一个特别的问题要问你。今天是不是有人踢了你的‘猫’？”这会带来不同的反应，但是记住此时你稳操胜券了。（如果他告诉你他并没有猫，你也不必奇怪。）这意味着你已能对消极的事情做出积极的反应了，并且能以愉快的态度去面对不愉快的事情。

(3) 找个“烦恼树”，及时摆脱负面的情绪与情感对自己的负面影响

案 例

烦恼树的故事

在美国，有一个倒霉的水管工被一个农场主雇来安装农舍的水管。那一天，水管工先是因车子的轮胎爆裂，耽误了一个小时，接着就是电钻坏了，最后呢，他开来的那辆载重一吨的老爷车趴了窝。他收工后，雇主开车把他送回家去。到了家门口，满脸沮丧的水管工没有马上进去，他沉默了一阵子，再伸出双手，轻轻抚摸着门旁一棵小树的枝丫，说了几句。待到门打开时，水管工笑逐颜开地拥抱两个孩子，再给迎上来的妻子一个响亮的吻。在家里，水管工愉快地招待了这位雇主。雇主离开时，水管工送他出来。雇主按捺不住好奇心，问：“刚才你在门口的动作，有什么用意吗？”水管工爽快地回答：“有，这是我的‘烦恼树’。我在外头工作，烦心的事情总是有的，可是烦恼不能带进家门，不能带给妻子和孩子，于是我就把它们挂在树上，让老天爷管着，明天出门再拿。奇怪的是，第二天我到树前去，‘烦恼’大半都不见了。”



确实，我们每个人都该有一棵自己的“烦恼树”，它可以是无形的，也可以是有形的，它可以是日记本上的宣泄，也可以是内心的自我化解，甚至哪怕只是一个礼让的手势、关切的眼神和温暖的微笑。

每人都有烦恼。烦恼都是内心与外部不协调的结果。在处理外部的同时，我们要想办法调节内心。调节内心的办法很多，其中寻找一棵适合自己的“烦恼树”是个不错的办法。但愿每个人都能有自己的“烦恼树”“出气包”“镇静剂”。

二、情商对个人的影响

情商是一个人生活能力的反映，在某种意义上也是个人生活能力的本身。它不仅可以让智商发挥效应，同时也是影响个人健康、幸福和成功的重要因素。因此，提高情商，正确面对生活中的挫折，积极进取，才能获得幸福成功的人生。

1. 情商对个人命运的影响

案 例

从火场出来的不同命运

有一位事业成功的商人，从一个普普通通的事务所小职员干起，经过许多年的奋斗，终于有了自己的公司，并且很受人们的尊敬。

有一天，这位商人从他的办公楼走出来，刚到街上，就听到身后传来“嗒嗒”的声音，那是盲人用竹竿敲打地面引路而发出的声响。他愣了一下，缓缓地转过身。那个盲人感觉到面前有人，立刻打起了精神，上前说道：“尊敬的先生，您一定看出我是一个可怜的盲人了，能不能占用您一点时间呢？”

商人说：“我还要去见一个重要的客户，你有什么话就快说吧。”盲人在一个包里摸索了半天，掏出了一个打火机，放到商人手中，说：“先生，这个打火机只卖一美元，这可是最好的打火机了。”于是，商人掏钱买下了那个打火机。盲人用手摸了摸那张钞票，竟然是一百美元。他用颤抖的手反复抚摸这张钞票，感激地说：“您不知道，我并不是一生长下来就瞎的，都是因为20年前希尔顿的那次事故！太可怕了！”

商人听后吃了一惊，问道：“你是在那次化工厂爆炸中失明的吗？”盲人仿佛遇到了知音，兴奋地连连点头，说：“是啊是啊，您也知道？这也难怪，那次炸死的人就有93个，受伤的人又有好几百，当时可是头条新闻啊！”盲人想用自己的遭遇打动对方，争取多得到一些钱，所以，他又可怜巴巴地说：“我真可怜啊！到处流浪，孤苦伶仃，吃了上顿没下顿，死了都没人知道！”他越说越激动，“您不知道当时的情况，火一下子冒出来了！逃命的人们挤在一起。我好不容易冲到门口，可是一个大个子在我身后大喊——‘让我先出去！我还年轻，我不想死！’说着，他把我推倒了，踩着我的身体跑了出去，我失去了知觉……等我醒来，就成了瞎子，命运真不公平啊！”

商人听完这一番话之后，冷冷地说：“事实恐怕不是这样吧。你说反了！”盲人猛然一惊，用空洞的眼睛注视着他。接着，商人一字一顿地说：“我当时是希尔顿化工厂的工人，是你从我身上踏过去的。你长得比我高大，你说的那句话，我永远也忘不了！”盲人发了好一会儿呆，突然一把抓住商人，爆发出一阵大笑，说道：“这就是命运啊！多么不公平！你在里面，现在出人头地了；我跑了出去，却成了一个没有用的瞎子。”

商人用力推开盲人的手，举起了手中精致的棕榈手杖，平静地说道：“你知道吗？我也是一个瞎子。也许你相信命运，但是我不信。我之所以成功，是因为我可以承受一切羞辱和灾难！”

点评：

这是一个关于挫折承受力的典型案例。由案例可见：成功需要才智，但更需要坚强、毅力和勇气。不同的情商则有不同的命运。生活，是你自己过出来的，同样的路，有人漫步、有人奔跑、有人驾车……方式不同，结果当然不同。同样的灾难，有的人笑着抗争，有的人哭着沉沦。人生的态度不同，结果就会相异，没有谁能规定你的生活模式，一切都是你自己的选择，个人性格不同，选择就不同，选择不同，命运就不同。这就是情商的影响力。

其实，情商在某种意义上体现的是个人对自己的行为、命运的把握能力，也是个人自控能力的体现。情商高的人，往往能把握人生的正确方向，尽力争取好的结果；而情商低的人，则往往不能克服人生的逆境，随波逐流，成为人生的输家。

曾经有个著名的“软糖实验”，就验证了人们心理的细微差别反映情商的高低，最后也决定了一个人人生的成败。这个实验是1960年美国斯坦福大学心理学家瓦特·米歇尔实施的。

案 例

软糖实验

该实验通过观察一群四岁儿童对果汁软糖的反应来预测他们的未来。研究人员将孩子们带到一间陈设简单的房间，告诉每个孩子说，你可以马上得到一颗果汁软糖，但是如果你能坚持不拿它直到等我外出办事回来，你就可以得到两颗糖。说罢他便离去了。当他回来后便兑现承诺。然后，科学研究就这些参加实验的孩子的成长过程继续进行。

这些孩子长大后上中学时，就会表现出某些明显的差异。对这些孩子的父母及教师的一次调查表明，那些在四岁时能以坚持换得第二颗软糖的孩子通常成为适应性较强、冒险精神较强、比较受人喜欢、比较自信、比较独立的少年；而那些在早年经不起软糖诱惑的孩子则更可能成为孤僻、易受挫、固执的少年，他们往往屈从于压力并逃避挑战。对这些孩子分两组进行学术能力倾向测试的结果表明，那些在软糖实验中坚持时间较长的孩子的平均得分高达210分，而其他小孩的得分则偏低。心理学家继续跟踪研究这些孩子，一



直到他们大学毕业。跟踪研究的结果显示，肯等待的孩子的成功率远远高于那些不能等待的孩子。

软糖实验告诉我们，人与人之间的智商并没有明显的差别，但之所以有人成功，有人失败，则与各自的情商有关。从某种意义上讲，情商表现的是人们通过控制自己的情绪来提高生活品质的能力，即如何激发自己的潜能，如何克制自己的冲动，如何使自己永远积极向上。

2. 情商对家庭生活的影响

情商对家庭生活有着巨大的影响，情商高的人往往家庭和谐、幸福美满；而情商低的人的家庭则往往充斥着家庭暴力、人际关系紧张，乃至家庭解体。

案 例

电视剧《不要和陌生人说话》

安嘉和是一位医院的外科专家，是众人眼中一等一的好男人，他的事业一帆风顺，然而他却是一个具有家庭暴力倾向的丈夫。梅湘南是安嘉和的第二任妻子，她有一段不堪回首的往事难以启齿，不料丈夫却最终起了疑心。家庭暴力的阴影开始在二人之间滋长。梅湘南在最初因为两人发生争执遭到安嘉和的毒打时，也是一忍再忍，对他抱有幻想，希望他能够改变。但后来她便发现自己错了，安嘉和打妻子已经成为一种习惯了，而且她的容忍换来的只是使丈夫的暴力不断地升级，从最开始打一个耳光发展到将大腿打骨折，其中最让梅湘南心痛的无疑就是因安嘉和的毒打使她肚子里即将出世的孩子没了，对于一个25岁即将当妈妈的女人来讲，丧子之痛要远远超过她身体上的疼痛。梅湘南在认定安嘉和不可能改变后，便断然决定离开他，重新寻找自己的幸福。虽然两次出走都被抓了回来，但她还是一直在坚持，最终重新找到了属于自己的那份幸福。而安嘉和的一次家庭暴力行为恰巧被对面楼的邻居叶斗拍了下来，为了不影响自己的前途，安嘉和向叶斗取回底片时，失手将其杀死。自此，安嘉和走上了不归路，不仅家庭暴力在迅速升级，为人也渐渐变得心狠手辣，最终自取灭亡。

点评：

由于安嘉和医生情感的缺陷，多疑、狭隘，猜忌心重，最终上演了一出家庭暴力的悲剧。安嘉和是一个优秀的外科医生，显然智商不低，但情商是较低的，不够宽容，不够大度，对妻子的过去耿耿于怀，以致发展成性格扭曲，最终成为悲剧角色。

一个人的能力主要由智力因素决定，但一个人在社会生活中的成功，则不是完全凭智力因素所能达成的，有时候非智力因素尤其是情商起到非常重要的作用。比如，有的人并不是特别聪明，但是，因为他们善解人意，能设身处地为别人着想，理解别人的感受，这就使得他们很有缘，和大家关系融洽，因而他们就能受到大家的拥戴当领导。这就是情商

发挥的重要作用。反之，有的人智商较高，但因为情商低而导致个人心理和人格两个方面的致命缺陷，因而常常使自己的智慧和能力大打折扣。因此，我们在培养孩子的过程中，既要重视对孩子智商的提高，也要注重对孩子情商的培育。

3. 情商对健康的影响

情商与人的健康息息相关，情商高者往往身体健康而高寿，情商低者则往往体弱多病而夭亡。我国古代医书《黄帝内经》中曾说：“怒伤肝、恐伤肾、思伤脾、忧伤肺、喜伤心”，这是很有道理的。想必大家都知道，《红楼梦》中的女主人公林黛玉，长得国色天香、娇媚可爱，但由于情商较低，终日忧心忡忡、愁眉苦脸，最终夭亡，成为一大遗憾。有位中医养生专家曾经说过这样一段话：“50%的人是被活活气死的，他们因为情绪激动而导致脑溢血；30%的人是吃死的，他们死于肥胖所带来的系列疾病；还有20%的人是活活累死的，他们没有做到劳逸结合。”

国外学者胡夫兰德在《人生延寿》一书中指出：“一切对人不利的影响中，最能够使人短命夭亡的，就是不良的情绪和恶劣的心情，如忧虑、颓丧、贪求、怯懦、忌妒和憎恨等。”巴甫洛夫指出：“一切顽固、沉重的忧悒和焦虑，足以给各种疾病大开方便之门。”事实证明，现有50%~80%的疾病与精神因素有关。国外有学者统计，因情绪不好而致病者占74%~76%。美国某医院对就诊病人统计，发现65%的疾病与社会逆境有关。有人调查发现，在遭遇强烈刺激、感情急剧波动后，短时间内死亡的170例中，59%死于个人不幸与巨大损失消息传来之后；34%死于面临危险或威胁的处境；7%死于暴喜之时。苏联外科学家皮罗戈夫观察到，“胜利者的伤口比失败者的伤口要愈合得快、愈合得好”。以上说明了情绪因素在疾病的发生、发展及预防方面起着重要作用。

现代科学早已证明，情绪与心血管、肌肉、呼吸、泌尿、神经、消化和内分泌等系统的疾病有着密切的关系。当任何恶劣情绪的刺激超过一定限度时，就有可能引起中枢神经系统功能的紊乱，主要是交感神经兴奋，儿茶酚胺释放增多，肾上腺皮质和垂体前叶激素分泌增加，胰岛素分泌减少，从而引起体内神经对所支配的器官的调节障碍，出现一系列的机体变化和功能失调及代谢的改变，包括心血管系统、呼吸系统、消化系统、内分泌系统、自主神经系统和其他方面异常现象的发生。

三国时期的周瑜，因为情商低导致早亡的故事可谓是发人深省啊。

案 例

周瑜与诸葛亮

三国时候有一个人物，他叫周瑜。周瑜长得很帅，智商高，会领兵打仗。据说毛泽东同志有一句评价他的话是这样说的：“周瑜是个共青团员呐。”周瑜怎么是共青团员呢？这是说周瑜年纪轻轻地就当大了官，当了大都督。老干部、老将、老领导，都不服他这么年纪轻轻当大官。后来33岁的周瑜，火烧赤壁，打了大胜仗，老干部、老将、老领导都服他了。他智商这么高的一个人，后来是怎么死的？对，被诸葛亮三气而死。《三国演义》第56回



就有这么一段，叫作孔明三气周公瑾。周瑜气得昏沉将死，徐徐醒来后，他仰天长叹：“既生瑜，何生亮？”他大叫了数声而亡，寿 36 岁。

点评：

周瑜可以看作是“智商高、情商低”的典型代表。当时周瑜的事业正是如日中天，已经成功，他本来应该取得更大的成功、持续的成功，但是他在顺利的时候趾高气扬，遇到逆境的时候，他说“既生瑜，何生亮？”由于他心胸过于狭窄，容不得他人，爱动怒，爱生气，嫉贤妒能，以至于多次想把诸葛亮干掉。所以，他不但没有取得更大的胜利和持续的成功，而且还因为太生气而早早地撒手人寰，可悲，可叹。

由此可见，情商的高低对于一个人身体健康的影响程度之大。正因为如此，很多发达国家都很注重国民的情商教育。美国有些中小学专门开设培养孩子情商的课程，比如通过“冥想”来提高注意力，学习放松技巧，提高面对挫折的能力。可以说，这些举措对于急速转型的我国来说，是非常有借鉴意义的。

4. 高情商是人际关系成功的基石

唐骏曾说过：“好的性格就是能容忍任何性格。”显然，高情商可以帮助个人较为自然地与周围人群友好相处。有人智商很高，但情商却很低，不能很好地控制自己的情绪和周围环境的氛围，很难适应人际环境。现代心理学表明，每个人都应当恰当地保持心理适应和心理平衡，能设身处地地考虑他人的感受和行为原因，具备换位思考的能力，能与自己观念不一致的人和平共处。否则，如果过于自我，处处以自我为中心，与周围的人际关系紧张，则容易酿成悲剧。

案 例

美国华裔博士卢刚事件

1991 年 11 月 1 日，那是一起震惊世界的惨案。一位名叫卢刚的中国留学生，在刚获得爱荷华大学太空物理博士学位的时候，开枪射杀了这所学校的三位教授、一位和他同时获得博士学位的中国留学生山林华，而这所学校的副校长安柯莱瑞也倒在了血泊中。

卢刚生于北京市普通工人家庭，18 岁考入北京大学物理系，1984 年通过李政道主持的中美物理学交流计划选拔，1985 年本科毕业后以交换学生的身份公费赴美攻读博士学位，就读于爱荷华大学物理与天文学系。1991 年通过答辩获得博士学位。

卢刚、山林华都是中国科技大学的高才生，经华裔物理学家、诺贝尔奖获得者李政道教授的亲自挑选，到美国爱荷华大学物理与天文学系深造。事情起因于毕业时两人的不同遭遇。卢、山两人师从同一个导师，两人的论文都通过答辩，都获得了博士学位。但山林华的论文被系里评为优秀，拟向学校推荐参评“最佳论文”，学校让他留校做博士后研究。卢刚的论文未获提名，而且没找到工作。一方面，他认为系领导、导师对自己有偏见，关照不够，心存怨恨；另一方面，看到同学春风得意，自己感觉不如人，心理极度不平衡。

因此他要报复,并列了一份“黑名单”。1991年某天下午,卢刚参加学校的一个学术讨论会。在会上,他开枪行凶,造成四死二伤,然后开枪自杀。这场凶杀案让全美国震惊。卢刚虽然才华不错,但其身上存在着较多思想误区,不能够正确认识自我,品德和心理方面存在缺陷,这也是造成其悲剧的根本原因。

点评:

从该案例可以看到几个问题:首先,卢刚本人应该是个高智商的人,北大本科、美国爱荷华大学博士学历,都可以说明这一点。第二,卢刚情商较低,他为人孤僻、心胸狭窄,见不得人家比他强,而且目中无人,自以为天下第一,在人格上有缺陷。第三,卢刚的成长环境过于顺利,从小到大都是“优生”,没有受到过挫折,这导致其在面对挫折时缺乏足够的抵抗能力,从而做出错误的反应,可悲可叹!

越来越多的科学研究已经证明,一个人的智商对其事业的成功只能起到20%的作用,而情商则在其中起到了80%的作用。谁的情商高,谁的人生成功的机会就大。

有心理学家对成功人士进行过研究,他们发现,成功人士一般具有以下共同的情商内容,具体包括:坚毅、执着、富有牺牲精神;乐观开朗、宽容大度、富有凝聚力;自信、自励、热忱;自尊、自律、自制。

由此可见,成功的人大都是情商较高的人,要取得更大的成功,就需要进一步提高情商素养。在这方面,三国时代的魏国军事家司马懿是个值得我们好好学习的人物。

案 例

低调隐忍的司马懿

司马懿是三国里唯一能和诸葛亮抗衡的人物。诸葛亮六出祁山讨伐魏国,却每次都败于司马懿挡在渭河以南,虽然诸葛亮每次都能小胜一番,但最终结果仍是以司马懿的胜利而告终。很多人都会疑惑,为什么神机妙算的诸葛亮无法打败司马懿呢?其实答案很简单。用现代的理论来分析,诸葛亮的智商可能略高于司马懿,但司马懿的情商比诸葛亮要略胜一筹,自我减压的能力也比他更为出色。同样是三军统帅,司马懿时常逍遥自在,而诸葛亮却总是忧心忡忡、日理万机。

三国中曾有这么一段,说的是司马懿捉了诸葛亮的一个小兵。他审问这个小兵,诸葛亮平时都干些什么。小兵说,诸葛亮吃得很少,事情管得很多,就连杖打二十这么小的事情,诸葛亮都要亲自监管。司马懿听后,哈哈大笑,说了一句:“孔明食少事烦,命不久矣。”

正因为诸葛亮给了自己过重的心理压力,他才因疲劳过度、心力交瘁而过早逝世,从而失去了与司马懿继续斗争的机会。

史书记载,司马懿“少有奇节,聪明多大略,博学洽闻,伏膺儒教”,后出来为魏国做事,一直做到上将军,直接对阵诸葛亮。面对智商极高的诸葛亮,司马懿并未落在明显的下



风，而是能够每次都气势汹汹的诸葛亮大军挡在国门之外，胜利而回！据说有一次，在五丈原地区，司马懿与诸葛亮两军对峙相持百余日。诸葛亮数次挑战，司马懿均坚壁不出，以待其变。诸葛亮便派人给司马懿送来“巾帼妇人之饰”，欲激司马懿出战，司马懿仍不出战。任凭风浪打，我自岿然不动，最后赢得了战争的胜利！

古往今来，无数的事实均在证明，相比于单纯的智商高，智商和情商都高的人占尽优势，在人生的竞技场上，不断地取得辉煌的胜利！

三、影响情商的家庭因素

情商是有效驾驭自己情感的水平，也是处理各种感情的能力。感情的内容很多，归纳起来主要有亲情、爱情、友情等三大类型。在这三大类型的感情之中，亲情具有相对的稳定性，爱情和友情则容易根据相应的条件与情况发生变化，而且，亲情、爱情、友情之间也会在一定情况下发生递进式变化，这种变化主要表现为友情与爱情之间的交替变化以及友情向爱情再向亲情方向的发展变化。但是，在各种社会关系和相应的情感相互交错、相互作用下，也会发生情感的反方向变化。在这其中，亲情具有持久性和无限的生命力，是一切情感的基础，也是保持个人情感稳定性的基本要素。亲情中的恩情则是情感发展的力量源泉。因此，培养孩子的情感应该从亲情开始，以恩情作为情感发展和升华的动力。

亲情是情商的核心要素。提高情商的关键环节是培养孩子的亲情感。孩子的亲情感，是他们幸福感的重要组成部分，更是充实他们幸福感受的源泉。没有亲情感的孩子是无法获得完整的幸福感的，而且幸福感也是不能持久和健全的。孩子亲情感的建立，一是从家庭生活的自然感受中积累养成的；二是靠父母及长辈的教育引导的。

1. 婚姻关系对孩子情商有着重大影响

牢固的婚姻关系和圆满的家庭是提高孩子情商的基础。人的生活和发展是与情感发展紧密相伴的。人需要在经常获得情感补偿和进行情感宣泄中得到发展与维持平衡。对于成年人来说，他们已经建立起了广泛的社会关系，因此，他们不仅可以从婚姻家庭中得到情感慰藉，还可以从社会关系中获得情感补偿和进行情感宣泄。但小孩子就不能像大人们那样从社会关系中获得情感补偿和进行情感宣泄，而对于处在生理发育和心理发展旺盛时期的孩子来说，这正是需要大量获得情感补偿和进行情感宣泄的时候，所以，父母的婚姻关系和家庭的温情，就成为孩子在成长过程中获得情感补偿和进行情感宣泄的基础与保障。如果缺乏这种基础和保障，就会导致情感饥饿而妨碍其情商水平的提高。

所谓情感饥饿，就是心理学上的情绪饥饿，它是指适当的温情与欢乐被剥夺而引起的一种情绪状态。儿童心理学研究表明，父母婚姻关系破裂，家庭关系不和，受到父母、老师、同伴等方面的过分压力使学生经常处于情绪紧张状态之中，缺乏温情与欢乐，都会导致情绪饥饿。

中国人不仅聪明，而且情商水平普遍较高，这得益于中国人历来重视婚姻家庭关系，保持婚姻稳固和家庭和睦的良好传统。但是，中国人的一些良好传统正在受到西方文化理念的冲击。其中，西方婚姻观念对中国婚姻家庭关系所造成的影响是史无前例的。

改革开放以后，中国婚姻家庭的牢固度已经越来越弱不禁风，离婚率的上升幅度比经

济增长率的上升幅度要大得多。^① 离婚,对于现代人来说,已经是一件极其平常的事情,它已经不再像从前那样难办并使人感觉非常难堪。爱情专家认为,离婚率的升高是现代文明的标志。这样一来,在各种各样的现实生活的矛盾中,离婚的理由都显得非常充分,甚至离婚似乎还成为一种时髦。

是的,在向着以人为本的文明社会发展的过程中,对于有碍于人的和谐生活和影响人的身心健康发展的婚姻关系来说,解除得越快和越彻底当然越好。如果婚姻关系已经成为个人生活的累赘,甚至影响社会文明进步的时候,离婚理所当然是最好的解决方式,也是社会文明发展的必然要求。但是,如果以偏概全地将夫妻的爱情问题简单归结为婚姻关系之说,用来解释包含着爱情和亲情等多方面问题的复杂婚姻关系的话,那就真正会让许多人“理”令智昏,走火入魔。

我们这个国家,是具有浓厚家庭亲和力和民族凝聚力文化传统的国家,因此,即使在遭遇各种各样的外敌入侵和内奸叛乱的情况下,也总是能保持乱而不散,分而不裂。其中有一个至关重要的因素,就是中国人大都具有浓烈的亲情感和牢固的家庭观,素有离婚率低的情况。

家庭是社会的细胞,是孩子成长的摇篮。家庭稳定是社会稳定的基础,更是有利于小孩子成长成才的重要条件。家庭是个人在社会生活中所必须依赖的落脚点。人在社会生活中,如果没有家庭作为情感根据地,就好比一叶在大海中漂浮的轻舟,缺少了必不可少的定位依托和力量支撑,就会随风漂流,没有依附,缺少归属感和幸福感。所以说,家庭是快乐的驿站、幸福的港湾。

人在成长的过程中会遇到各种各样的矛盾,而小孩子的心灵是特别脆弱的,如果说缺少家庭的温暖和慰藉,就会导致心理的严重失衡和扭曲。现今社会的犯罪率越来越高,尤其是青少年凶杀和暴力犯罪发展越来越甚,这也与家庭的不稳定不无关联。

案例

父母离异疏于管教 少女走上贩毒道路^②

小婷从小生活在一个十分不和睦的家庭,父母经常吵架并最终离异,她跟随父亲生活。由于父亲工作较忙,小婷由爷爷奶奶照顾。小婷比较贪玩,经常逃课,初二没有念完便辍学了,并且在辍学后混迹于社会,经常流连于网吧、酒吧,也因此结识了一些社会上的闲杂人员。因为没有家人管束,小婷不光学会了吸毒,还将自己吸剩的毒品贩卖给他人。2013年2月的一天,小婷在观前街的某咖啡店门口以人民币500元的价格向两人贩卖毒品甲基苯丙胺(俗称冰毒)约0.8克,后被抓获。姑苏区人民法院少年庭审理后认为,小婷

^① 据民政部公布的《2015年社会服务发展统计公报》的数据显示,2015年依法办理离婚手续的共有384.1万对,比上年增加5.6%。专家指出,离婚手续的简化、社会的快速转型和两性观念的变化是离婚率高涨的重要原因。

^② 摘自籽言:“花样年华的你们 到底为何哭泣?”,《城市商报》,2014年6月3日。



贩卖的毒品甲基苯丙胺不满十克，且其行为虽已构成贩卖毒品罪，但小婷犯罪时已满十六周岁未满十八周岁，应当从轻或者减轻处罚。小婷归案后协助公安机关抓捕其他犯罪嫌疑人，立功可以从轻或减轻处罚。最终，小婷被区人民法院以贩卖毒品罪判处拘役两个月，缓刑六个月，并处罚款人民币 1000 元。（文中人名为化名）

点评：

父母离异，致使孩子乏人问津。许多孩子在父母离婚后，由爷爷奶奶或外公外婆抚养，而他们对孩子的过分溺爱导致许多离异家庭的孩子缺少目标和抱负。有些孩子干脆不回家，整天和社会上的一些无业游民混在一起。据统计，父母离异家庭子女的犯罪率，竟是健全家庭子女的 4.2 倍，这类情况占青少年犯罪的 60% 以上，可以说，家庭的破裂是青少年犯罪的诱因之一。此外，一些家长整日忙于工作，和孩子沟通少，或是沟通方式简单粗暴，这也直接导致了孩子的逆反心理，成了使孩子走上歧途的导火索。

婚姻破裂的家庭容易造成孩子破碎的心灵，这是必然的逻辑关系。家庭中健全的亲缘关系，是温暖和慰藉孩子心灵、培养孩子良好情感必不可少的重要条件，失去家庭的温暖和慰藉，就势必会使孩子的心灵和情感受到创伤，影响孩子情商的发展和提高。有健全的家庭才会有健全的亲缘关系。因此，身为父母的夫妻双方，如果真是为了孩子的成长和成才，就应该高度重视对婚姻关系的保养和维护，以保持家庭的完整无缺。从这个意义上来看待离婚率问题，就会清楚地认识到，离婚率的不断升高并不是一件令人鼓舞的事情。真正负责任的父母，是不会动不动就闹离婚的。有许多夫妻在没有孩子之前倒是恩爱有加，可是一旦有了孩子之后，婚姻关系就慢慢地出现了危机四伏的情况。这是因为有很多人情商太低的缘故。有些人还根本不具备做父母的基本素质，可是却迫不及待地结婚组成了家庭，并自不量力地做起了父母，这对小孩子的成长成才是非常不利的。中国有句俗话说得好：“养儿方知父母恩。”因为只有养育孩子的艰辛中才能体会到做父母的责任和压力。因此，当年轻的男女双方考虑结婚的时候，就必须首先把自己建设家庭，尤其是担当父母重任的能力和和责任想清楚。

有些青年人由于没有对婚姻和家庭的责任意识与实际能力，只有对爱情的片面追求和自我享受欲望，因此总是容易进入单纯的情爱婚姻生活误区。这就是为什么出现“婚姻围城”——“外面的人想进来，里面的人想出去”的缘故，也是一些人错误地认为“婚姻是爱情的坟墓”^①的原因。尚处在单纯的情爱婚姻生活误区的人更不能做称职的父母。在现代良好的物质生活条件下，结婚以后的现实生活问题倒不是太多，小两口的日子还是过得很轻松自在的。但是，当小孩子降临在这个家庭之后，家庭生活中的现实问题就会越来越多，夫妻双方的矛盾也就越来越多，在烦琐问题和复杂矛盾的困扰之下，双方各自的真实心态和性格也就

① 社会上一直流传着这样一个似是而非的说法。人为地将婚姻与爱情对立起来，十分荒谬可笑。其实，在正常情况下，婚姻是爱情的必然结果，现在有人说了，“一切不以结婚为目的的谈恋爱，都是耍流氓”，这是很正确的。婚姻是爱情的结果与见证，也是新生活的起点，这是爱情的新阶段，即“居家过日子”阶段，当初的冲动与激情逐渐消退，彼此的光环褪去，两个平凡人真切地感受着对方。爱情之树更应当认真呵护，才能永葆青春。

原形毕露；加上相爱的双方都会很自然地将一部分情感转移到孩子的身上，致使各自的毛病和缺点也就表现得越来越多，因此很容易摩擦出婚姻的裂痕。然而，如果说夫妻双方都有足够的家庭责任意识并承担父母职责的充分心理准备的话，婚姻关系就会随之越来越稳固和牢靠。因为在这个婚姻关系中，一方面，夫妻间的爱情会由于孩子这一结晶得到融合和升华；另一方面，夫妻间的关系也由于孩子这一亲情纽带而拴在了一起。小孩子如果在一种缺乏坚强牢固程度的婚姻和家庭中生活的话，成长成才当然是要大打折扣的。

2. 父母离婚比父母死亡更糟糕

对于小孩子，尤其是处在学龄前和学龄初期的小孩子来说，父母婚姻关系破裂所造成的情感伤害和心灵创伤，要远远大于痛失父母所带来的不幸。因为痛失父母是一种无法预料和躲避的客观灾难，人在客观灾难的打击下，情感受到挤压而悲痛，但不会受到割裂伤害而扭曲，反而会激发起向灾难挑战的勇气和与命运抗争的毅力。这就是为什么有些人虽然自幼失去父母但日后却有所作为的缘故。^①

父母婚姻关系破裂是父母双方人为造成的。一方面，父母婚姻关系破裂的过程，常常都是在“公说公有理”和“婆说婆有理”的纠纷中进行的，使不明事理的孩子对心目中情感偶像的父母不知孰是孰非，让孩子的情感彷徨不安，势必造成孩子的情感伤痛和心理伤害。另一方面，婚姻破裂之后，孩子还要面临父母各自再婚而出现的情感变化，这种后来出现的情感纠葛，将长期地撕裂着孩子的情感体验，必然会造成对孩子的永久性伤痛。这就不难看出，父母婚姻关系破裂的现实结果，给孩子的往往是一个畸形的家庭和畸形的情感影响。无论孩子跟随父母哪一方生活，他都无法得到一个完整无缺的美满家庭，更不能从心灵深处感受到父母双亲恩爱的情感慰藉。

痛失父母只是一种悲痛，悲痛倒可以从另一方面促使人发奋图强，创造成就。而父母婚姻关系破裂所造成的伤痛往往使人沮丧不振，甚至会自暴自弃，走向堕落的缺口。痛失父母所造成的痛苦与父母离婚所带来的伤害，就好比受到外力打击与内心伤痛的区别，后者对小孩子内心深处造成的伤痛更加难以痊愈。

现今的中国家庭与过去的中国家庭相比较，过去的家庭对子女有着很好的情感滋养条件，缺乏的是文化教育条件；如今的家庭对子女有着很好的文化教育条件，缺乏的是情感滋养条件。而在如今的家庭中，有些贫穷的农村家庭还能保持着对子女很好的情感滋养条件。有媒体做过调查研究和报道：许多在城里优越生活条件下生活的孩子，还不如在农村生活条件差的孩子那样具有幸福感；城里的小孩子远不如农村的小孩子那样能感受到自己与父母深厚的感情。其实，这是一个与婚姻家庭问题密切相关的情感发展问题。

爱情是婚姻的基础，这是人人皆知的道理，但是，没有多少人从实质和要害上认识到，只有亲情才是使婚姻关系牢不可破的关键因素。因为婚姻关系的实质是家庭。婚姻的结果是组建一个共同生活的家庭，否则，就只能算作同居。这就可以清楚地看出，爱情只是同居的必要因素，而不一定是婚姻的必然因素。所以我们应该高度重视婚姻，重视对婚姻

^① 南宋的岳飞，生而丧父；民国时期的蔡元培，11岁丧父；鲁迅先生13岁丧父；香港的李嘉诚14岁丧父。父亲的离去并没有让他们丧失生活的勇气，相反的，他们都做出了杰出的成就。



关系的维护和保养,以保持婚姻的稳定性和牢固度,而不要为了追求所谓的爱情而糟蹋婚姻。说得直白一点,看重爱情的人是为了自己眼前的快乐,看重婚姻是为了子女的幸福。爱情的终极意义不也正是为了通过子孙展示其生命的永恒吗?同时,牢不可破的婚姻关系也必然会酿造出令人陶醉的爱情美酒。因为,良好的婚姻关系既是牢固家庭关系的基本要素,又是爱情深化和发展的重要环节。

在从前的中国家庭中,夫妻的初始感情往往是非常平淡的,远不如现在夫妻的感情这样浓厚热烈。按照“男大当婚,女大当嫁”的自然习惯,从前的人结婚生子过日子,很少是靠轰轰烈烈的爱情而结合的,在一起后更没有什么缠缠绵绵。但结婚之后,丈夫养家糊口,妻子相夫教子,夫妻各守其责,彼此相敬如宾,随着时间的推移,感情与日俱增。家庭和美美、其乐融融。只要是条件好一点的家庭,让子女多学一点文化或者是技术,子女日后大多很有出息。现在,人们对爱情的期望值越来越高,在爱情生活中所表现的浪漫也越来越丰富多彩,可是婚姻关系却越来越弱不禁风,因而家庭中的亲情氛围也越来越缺乏,从而使孩子的情商发展受到一定的影响。

在社会生活中,为了保持社会的稳定和有序发展,政府一般都要制定相应的法律来保护婚姻和家庭,但是,政府是没有办法也不可能制定出保护爱情的法律的。一个人可以有很多次的爱情,但爱情的结果不一定都构成婚姻关系,相信这也是《中华人民共和国婚姻法》明确规定只能一夫一妻的法律依据。父母婚姻关系良好、亲情抚爱和情感教育是提高孩子情商的重要条件。

正是因为家庭是培养孩子良好情感的重要场所,因此,年轻的父母(或者未来的父母)就应该利用家庭的良好亲情环境,加强对孩子的情感教育和培养。

第三节 如何提高情商

情商既然如此重要,那么,我们该如何提高我们的情商呢?现代心理学已经为我们指明了努力的方向,那就是提高认知力、自驱力、亲和力和自制力这四个能力。

一、提高认知力(认知情绪的能力)

在心理学中,认知力(cognitive ability)是指主观对非主观的事物的反应能力,认知力越高,反应越接近事物的本质。认知力包括对自己和对他人的认知能力,是对自己或者他人的洞察与理解,包括对自己与他人想法、期望、行为,以及人格特征的判断与评估,它是自我调节的重要条件。

1. 主动了解自己的情绪与情感

首先,要认识你自己。古人云,“人苦于不自知”,“人贵有自知之明”。可以说,人的很多迷惑与苦难都是不自知的结果。如果一个人不能正确地认识自我,看不到自我的优点,觉得处处不如别人,就会产生自卑,丧失信心,做事畏缩不前。相反,如果一个人过高地估计自己,也会骄傲自大、盲目乐观,导致工作的失误。因此,恰当地认识自己,实事求是地

评价自己,是自我调节和人格完善的重要前提。

其次,清楚认识自我的途径。认识自我主要有三个途径。一是内省,也就是自我省察。自我省察不仅是对自己缺点的勇于正视,还包括对自己优点和潜能的重新发现。孔子曾言:“吾日三省吾身。”也就是说每天要多次反省自己,看看自己有没有做错什么,从而改正过来。这显然是一种非常正确的人生态度。二是通过别人对自己的评价认识自己。我们活在这个世界上,会接触到各种各样的人,这些人也自然会对你的行为产生各种评价,人们的评价好比是一面镜子,我们从中可以看见自己。如果世人对你评价优良,那么你应该不会很差;如果世人对你评价不好,你就很有必要做出改正了。正如《旧唐书·魏徵传》所言:“以铜为镜,可以正衣冠;以古为镜,可以知兴替;以人为镜,可以明得失。”三是通过自己的生活阅历了解自己。我们的人生经历其实可以完整地反映我们的全貌,在我们的人生当中,一定有许多成败得失,只要你好好静心思考,回顾过去,一定能有所得。《孟子·离娄章句上》云:“行有不得者,皆反求诸己。”意思就是说:人们做事因为出现差错未达到最终结果,那就应该反省自身做事有没有错误的地方。

2. 能够了解别人的情绪及其变化

广大青年朋友,将来要走上社会,进入某个单位或企业工作,必然会面对自己的上司、同事,乃至下属,面对形形色色的人,必然要和各种性格的人打交道,这就需要有较高的情商和他们交往。

中国有句俗话,叫“察言观色”“见风使舵”,这些好像是贬义词,但笔者认为,从情商的角度看,这恰恰是一个人高情商的表现,这说明他善于感知他人情绪的变化。古往今来,多少善于察言观色、见风使舵的人爬到高位,显赫一时;也有不少人因为不懂察言观色、意气用事、“以死相谏”“逆龙鳞”,导致轻则丢官罢职,重则身死家灭,连累子孙后代。这再次说明情商对个人成功的重大作用。

在单位里,首先,要了解你的上司,包括了解上司的目标、压力和优缺点,了解上司的工作方式以及他希望的别人的工作方式等。了解上司的性格特点和脾气秉性、爱好,了解了这些你才能做到心中有数。最后,再让上司了解你,只有充分地了解你,他才能放心地把任务交给你。

其次,要了解你的同事。同事之间,朝夕相处,如果能够了解同事的脾气秉性和情绪特征,了解同事的道德品质、人文修养,了解同事的业务水平、工作态度、人生追求、业余爱好,了解同事的优、缺点,就能做到知己知彼,便于相互协作,长期友好共处。

最后,要了解你的下属。下属是你的左膀右臂,是你实施的工作计划的执行者,因此,应当尽可能做到了解下属的能力、优点,用其所长;了解下属的不足、缺点,避其所短;了解下属的意见,有则改之,无则加勉;了解下属的建议,有益于科学决策;了解下属的要求,及时解决下属的困难。

那么,如何了解他们呢?主要的方法有:

(1) 学会倾听。听到不同观点时,不要急于表达自己的意见,先认真听他们想说什么、他们的观点是什么。多听少说,善于倾听别人讲话是一种高雅的素养。

(2) 洞悉非语言的表达。非语言沟通是相对于语言沟通而言的,是指通过身体动作、



体态、语气语调、空间距离等方式交流信息、进行沟通的过程。在沟通中，信息的内容部分往往通过语言来表达，而非语言则作为提供解释内容的框架，来表达信息的相关部分。根据英国心理学家阿盖依尔等人的研究，当语言信号与非语言信号所代表的意义不一样时，人们相信的是非语言所代表的意义。由于语言信息受理性意识的控制，容易作假，人体语言则不同，人体语言大多发自内心深处，极难压抑和掩盖。

(3) 学会换位思考。换位思考是设身处地为他人着想，即“想人所想，理解至上”的一种处理人际关系的思考方式。正所谓“己所不欲，勿施于人”，人与人之间如果能够经常地换位思考，就更容易彼此互相理解、信任。

(4) 学会尊重。人与人之间都是平等的，因此，懂得尊重别人是一种良好的素质。尊重，是一种修养，一种品格，一种对别人不卑不亢的平等对待，一种对他人人格与价值的充分肯定。因此，了解他人的前提是尊重他人，从一定意义上讲，尊重别人就是尊重自己。

(5) 客观、中立。中立主要指处理人际关系（尤其同时都是自己好友的矛盾关系）方面的不偏不倚，而客观主要是对待自然和人文社会等方面所持的实事求是的态度。我们在处理复杂的人际关系中，要尽可能保持客观和中立，这样，才能正确地处理好人际关系。

二、提高自驱力

关于自驱力，目前也没有确切的定义。人们一般认为，自驱力是指出于对成就、权力和亲和等的需要，驱动自己积极主动地工作，以争取最大的成功的内在动力。心理学认为，人的行为产生的原因可以分为外驱力和内驱力两种。内驱力是建立在个人自信心基础上的一种自我达成的成功精神；外驱力则是指一个人为了得到别人或者外界的认可而去做某件事。自驱力立足于个人的自尊和自我实现等心理需要，使个人渴求不断地完善自己，将自身的潜能发挥出来。在这个过程中，个人热情主动地投入任务的完成中，甚至不计报酬地寻求创造性解决方案。那么，该如何提高自驱力呢？

1. 主动地激励自我

现代行为科学认为，一个人的工作业绩与他自身的能力成正比，同时，也与他的动机的激发程度成正比。在能力不变的条件下，工作业绩的大小，取决于受到激励的程度的大小。

外在的激励是偶尔的、难得的，最经常、最廉价、最可靠的激励来自自我的激励。掌握了自我激励，就把主动权掌握在了自己的手里。自我激励的能力是情商的重要体现。

2. 增强自信

自信就是相信你自己。自信表现为一种自我肯定、自我强化、自我激励的情绪素养。每个人都是有能力的，只是表现的方面不同。不要因为某方面的无能为力而影响自己对其他方面有能力的自信。一定要克服自卑情绪。自己轻视自己，别人就会更加轻视你。自我珍惜，生命就有价值和意义。

3. 勇于在绝境中奋起

人本身是一座无穷无尽的宝库。潜能是人类最大而又开发得最少的宝藏。每个人身上都有巨大的潜能尚未开发出来。据研究，普通人只开发了潜能的十分之一，与应当取得

的成就相比,我们不过是半醒着的。这种蕴含着巨大能量的潜力隐伏在生命的最深处,非一般的刺激所能激发。处于绝望境地而毅然奋起,可以激发潜力,引爆潜能。

4. 保持乐观积极的心态

乐观的心态对于人生成功无疑有着巨大的作用,同样的半杯水,乐观者看到了拥有的那一半,而悲观者则只看到失去的那一半。乐观之道,就是要看到那拥有的一半,而不是过分纠结于失去的那一半。对半杯水的不同感受,说明了不同的人有不同的情绪、不同的心态。显然,乐观者无疑更有利于做事情,而悲观者则无疑会使事情更糟。

案 例

不能在冬天砍树^①

罗宾是一位职业成功学家,他的演讲总是充满激情。有一次在课堂上,一个学员站起来问他:“老师,请问您为什么总能够保持积极乐观的人生态度?难道您就没有碰到过倒霉的事情吗?如果您遇到了烦恼,您是怎么解决的?”罗宾微笑地回答道:“当然,我也经常会碰到一些令人烦恼的小事情,可是我并不会让它影响我的任何决定。这要从一个小故事说起,记得小时候,父亲经常带我去户外活动,有一次,是在寒冷的冬天,我们去了一片茂密的树林,我看到有几棵枯死的树木,就想把它砍倒,劈成小块,拿回家用来取暖,但是父亲告诉我,不要在冬天砍树,因为冬天这个季节还不能判定树木到底是死还是活,真想要砍树的话,就得等到春天,看看它们到底是否活下来了。只有春天才能真正辨别清楚。”

“第二年春天我再来时,发现去年冬天我准备砍伐的树木真的又发起了新芽。后来,我渐渐长大,就明白了父亲的话,原来树木不能在冬天砍伐,人也不能在心情沮丧的时候随便做出什么判断和决定。父亲的这个经验让我一生受益无穷,我相信大家如果采用,也会受益终身。”

我们知道,人的一生中总是会有一些最黑暗的日子,会有最苦难的时候,但是只要挨过了冬天,春天来了就又会发出新芽,所以千万不要把自己往坏处想。正如耶稣在受难后第三天复活一样,本来悲观失望的信徒们又看到了世界的光明,对人间又充满了信心,终于相信黑暗不是终点。并且,受难是为了重生,经历了磨难之后,人会变得更加坚强,生命会变得更加成熟,更加坚韧不拔!

由此看来,我们在生活中养成了乐观的习惯,就拥有了产生精神财富的法宝,就拥有了生命的勇气和信心,我们的生命质量和生活质量也会得到提高。懂得给自己带来快乐,就是善待自我;懂得给别人带来快乐,就是功德无量。快乐是一种心情,由心而生,生活中发生怎样不如意的事情,只要心中没有障碍,什么都看得开、放得下,就会产生快乐。一个

^① 摘自胡遂:“愿你拥有积极乐观的心态”,http://blog.sina.com.cn/s/blog_50fe55710100krni.html。



人的痛苦,也并不是别人施加给你的,而是你自己的,所以别人是救不了你的。在生活中,不论遇到什么不尽如人意的事情,都要积极乐观地去面对,要有一个快乐的心态,要积极地去努力、去改变、去创造。悲观和乐观都是一种做人的态度,如果常常以悲观的态度对事情下结论,就失去了光明,失去了信心,也失去了快乐。并且,悲观放大以后,会影响自己的积极行动,也会感染周围的人,给大家带来不快,因此,慎勿悲观,因为悲观总是与失败和不幸相伴随。

现代心理学研究也反复证明,在焦虑、生气、抑郁、沮丧的情况下,任何人都无法有效地接受或妥善地处理信息。而乐观则使人经常处于轻松、自信的心境,情绪稳定,精神饱满。遇到麻烦,能够自我化解;碰到困难,能够挑战自我;受到挫折,能够自我激励。乐观的人总能在泥淖中蹚出一条路,创造奇迹,实现自我超越。因此,有人说:“乐观是希望之花,幸福之源。”

三、提高亲和力

亲和力一般是指使人亲近、愿意接触的力量,是一种亲近感。亲和力源于人对人的认同和尊重,很多时候,亲和力所表达的不是人与人之间物理距离的远近,而是心灵上的通达与投合,是一种基于平等待人的相互利益转换的基础。真实的亲和力,以善良的情怀和博爱的心胸为依托,是一种发自内心的特殊禀赋和素养。亲和力的内容一般包括宽容、尊重、人情味、热忱、善意、真诚、幽默、谦逊等方面。

1. 宽容

宽容是一种无声的力量。“金无足赤,人无完人。”没有谁是绝对无罪的,背负着一大堆芥蒂和怨恨是相当沉重的。如果我们想减轻自己心灵的负担,不妨从体谅别人开始。宽容可以减少人与人之间的隔阂,可以让人更好地沟通,彼此多一些体贴和关怀。宽容,需要容人、容事、容得不同意见。宽容可以让你更多地发现别人的优点。宽容是一种气度、胸怀、风范,更是一种境界、涵养、美德。真正的宽容其实是在拯救你自己。

案 例

曼德拉的胸怀^①

曼德拉(Nelson Rolihlahla Mandela, 1918—2013)出生于南非特兰斯凯,先后获南非大学文学士和威特沃特斯兰德大学律师资格。曾任非洲人国民大会青年联盟全国书记、主席。于1994年至1999年间任南非总统,是首位黑人总统,被尊称为南非国父。在任职总统前,曼德拉是积极的反种族隔离人士,同时也是非洲人国民大会的武装组织“民族之矛”的领袖。当他领导反种族隔离运动时,南非法院以密谋推翻政府等罪名将他定罪。依

^① 参见百度“曼德拉”词条。

据判决，曼德拉在牢中服刑了 27 年。1990 年出狱后，他并没有展开报复，而是转而支持调解与协商，并在推动多元族群民主的过渡期挺身领导南非。自种族隔离制度终结以来，曼德拉受到了来自各界的赞许，包括从前的反对者。1993 年，曼德拉被授予诺贝尔和平奖。

曼德拉说：“感恩与宽容常常源自痛苦与磨难，但必须有极强的毅力。”1990 年获释当天，曼德拉平静地说：“当我走出囚室，迈出通往自由的监狱大门时，我已经清楚，自己若不能把悲痛与怨恨留在身后，那么我其实仍在狱中。”面对曾经的种族主义者，曼德拉能够放下仇恨，选择宽容，大大促进了南非白人与黑人之间的种族和解，从而赢得了世人的广泛赞誉。

点评：

曼德拉的事例生动地说明，拥有一颗宽容的心，不仅仅能够使自己感到轻松，而且也能够得到更多人的拥护和爱戴。我们之所以总是充满痛苦，总是怨天尤人，总有那么多不满和不如意，多半是因为我们缺少必要的宽容和感恩之心。

2. 尊重

人是有尊严的，每个人都有自己的尊严，不要轻易伤害别人的自尊。孟子云：“爱人者，人恒爱之；敬人者，人恒敬之。”尊重他人是一种高尚的美德，是个人内在修养的外在表现。在生活中，对各级领导的崇敬是尊重，对同事、对下级、对普通的平民百姓以诚相待、友好合作，倾听他们的声音，同样是尊重。当他人功成名就时给以赞扬而不是贬低是尊重，对情趣相投的人真诚相待是尊重，对性格不合的人心存宽容同样也是尊重……

尊重他人是一个人良好的政治思想修养的表现，是一种文明的社交方式，是顺利开展工作、建立良好的社交关系的基石。尊重他人，包括尊重他人的人格、权利、创造、劳动。

人的内心都渴望得到他人的尊重，但只有尊重他人才能赢得他人的尊重。常言道：送花的人周围满是鲜花，种刺的人身边都是荆棘。天底下没有两片完全相同的树叶，同样，也没有完全相同的人，但人们在人格上都是平等的。这种平等决定了我们不能把自己的意志强加于人，而是要容纳个性，允许差异。尊重他人要避免把职位高低、权力大小或拥有财富的多少与尊重程度画等号。总之，尊重他人，生活就会多一分和谐，多一分快乐。

3. 人情味

人情味源自人性中最温情的一面，是人与人之间真挚情感的自然流露，是一种给人以爱与关怀的奇妙感觉，是一种由内而外感染他人的个性魅力，是一股可以温暖人心的力量。人情味是人与人之间的润滑剂、黏合剂，更是一种凝聚力。人情味其实是一种爱心，是人与人之间的一种良好的感情。人非草木，孰能无情？英国诗人查普曼说过一句话：“爱是自然界的第二个太阳。”太阳能够温暖天地万物，使万物变得郁郁葱葱、生机勃勃。当爱心充斥着我们的心灵，当人情味充斥着我们的社会，人与人之间将变得更融洽、更和蔼、更温暖，世界将变得更美好、更明亮、更宽敞。因此，恰当地展示自己最具人性化的一面，非常有助于我们形成良好的人际关系。



那么，如何表现得有人情味呢？其实也很简单，表现人情味的行为主要包括关注别人的兴趣，记住别人的名字，在人需要时伸出救援之手，等等。一个有人情味的人，肯为别人着想，体谅别人的难处，用心去培养感情，用理智、人性化的肚量理解、谅解别人。做个有涵养、有人情味的人，让别人活得轻松，也让自己活得自在、开心、快乐！

4. 多赞美别人

赞美，是发自内心的对于自身所支持的事物表示肯定的一种表达。恰如其分的赞美能使我们更好地与朋友、同学交往，从而增进朋友和同学之间的友情与友谊。人们最渴望的就是精神上的满足——被了解、被肯定和被赏识。赞美让别人体验成就感。在赞美声中，传递的是情感和思想，表达的是善意和热情，化解的是有意无意间与人形成的摩擦与隔阂。在社会交往过程中，赞美与欣赏别人的优点总能有效地起到缓和紧张气氛和调节情绪的作用。

当然，不同的人对感情的需求都是不同的，表达感情的方式也有很多种，除了赞美还有提供服务、肢体接触、赠送礼物、高质量的相处时间等。在赞美的同时通过其他方式表达感情也许会更有效，有时候单有甜言蜜语是不够的。

另外，赞美有很多非语言的形式：对一个老师来说，学生在课前认真预习，上课时热烈发言主动参与讨论，那就是赞美；对一个艺术创造者来说，你长时间地站在他的画作前一言不发地凝视他的作品，那就是赞美；对一个下属来说，你采纳他的建议，给他安排更有分量更有挑战性的工作，那就是赞美。

因此，我们应当更多地赞美自己和他人。这会让我们自己和他人的世界都变得更美好。尝试一下每天都夸自己的一个优点，或者每天赞美他人三句话，一年之后，看这会给你带来什么样的改变。

5. 保持微笑

微笑是一种人与人之间良好善意的表达方式，如表示愉悦、欢乐、幸福，或乐趣。微笑不分文化、种族或宗教，每个人都能理解，它是国际通用的。跨文化研究表明，面带微笑是世界各地情感沟通的手段。微笑是一种国际礼仪，它体现了人类最真诚的相互尊重与亲近。微笑也是一种最基本的社交礼仪，它应伴随着我们度过工作和生活中的每一刻，无论是客户、同事、家人，还是陌生人，你都应该以微笑的态度对待。

心理学家认为，如果你对他人微笑，对方也会回报以笑容，因为你让他体会到了幸福。微笑的人给人的印象是热情、富有同情心和善解人意。出门前笑一笑，你会获得好心情。没有人富到对它不需要，也没有人穷到给不出。你的笑容就是你高情商的信使，微笑显出你的善意和谦和，发出你对别人的尊重、好感以及愿与人交往的信息。研究表明，彼此相互微笑的人，他们动作协调，融洽、愉快，彼此十分自在。

笑是人类与生俱有的生理反应，而微笑是人类最好看的表情。我们哭着来到这个世界，但应该用微笑面对人生，这样，我们的生活就会多些幸福。微笑是每一个人在世界上的通行证，它能拉近人与人、人与事、人与物之间的距离，它能使人拥有良好的沟通方式，它能平息我们的怒气，有效缓解心中的烦闷，它能让人用从容的心态去看待事物。泰戈尔曾说：“当人微笑时，世界爱了他，当他大笑时世界便怕了他。”人生总会有悲有喜，有逆有

顺,微笑是用豁达的心胸去看待事物,以乐观的态度为人处事,它可以化解许多争端,消灭许多窘态,化解我们心中的怒火,铸造一个和谐的环境。

6. 善用幽默

幽默是一个非常热门的词汇,幽默到底是什么,学术界并没有明确一致的解释。幽默来源于生活,是学来的。幽默是一种经过艺术加工的语言形式,是艺术化的语言。幽默是一种艺术方法,用这种方法造成以笑为艺术手段的文学艺术作品。根据弗洛伊德的理论,幽默可以以社会许可的方式表达被压抑的思想。他指出通过幽默,个人可以不需要恐惧自我或超我的反击,自由表达他的攻击或欲望。在说笑话时,因为需要使用反精神宣泄的能量不再需要了,这种能量便在笑声中得到了释放。

从心理学角度剖析,幽默是一种绝妙的防御机制。这个机制,不仅可以使当事人从尴尬中解脱,化烦恼为欢畅,变痛苦为愉快,而且还可以化干戈为玉帛,使当事人平息激动、回归理智,使彼此在新的基础上重拾默契、增进感情。曾有位企业女高管,整天忙于工作和应酬,怠慢了丈夫,丈夫要同她离婚。当丈夫问她离婚后要什么东西时,她说:“我什么都不要,只要你。”丈夫听了怎能不心里一热,前嫌尽消?夫妻长年相处,很难不发生牙齿与舌头打仗的事,与其哀叹抱怨,不如捷足先登,急中生智来点儿笑料,平衡心理,让生活更添温馨。

幽默就是一种智慧,有幽默感的人更有亲和力。用幽默可以以趣味的角度对待发生在你身上的种种无奈。智慧的幽默在转瞬之间,可以使悲剧变为喜剧。幽默不仅能消除烦恼、增添快乐、活跃气氛,还能化解尴尬。因此,让我们多多运用幽默,使我们的人际关系更加和谐。

7. 谦逊

谦逊,其含义包括谦虚、低调、不浮夸、不自满,是一种良好的品德。人们称谦逊为一切美德的皇冠,因为它将自觉的纪律、天职、义务以及意志的自由和谐地融合到一起。谦逊是生活理想形成过程中很重要的东西。你应当正确地看待自己,冷静地估计自己能做些什么,在对未来提出主张和计划的时候,你越是谦逊,为克服困难和达到似乎不可能达到的目标时,你身上表现出来的毅力就越强。凡是能够谦逊地估计自己能力的人,在掌握知识时都会获得很大的成就,谦逊是热爱劳动、尽心竭力、坚定顽强的亲姊妹。而谦逊的反面则是傲慢,傲慢具有很大的危险性——这是现代人常见的通病,它往往表现在把对于某种复杂事物模糊的、肤浅的、表面的印象当作知识。

从心理学的角度来看,谦逊恰恰是自信心的一种外在表现,对自我具有一种强烈的认同感。古希腊的著名哲学家苏格拉底,不但才华横溢,而且广招门生、奖掖后进,运用著名的启发谈话启迪青年智慧。每当人们赞叹他学识渊博、智慧超群的时候,他总谦逊地说:“我唯一知道的就是我自己的无知。”

有一天,苏格拉底和他的弟子在一起聊天,其中一个家境富有的学生和其他同学面前夸耀他家的财富,说他家在雅典拥有一片面积巨大的土地。正当他吹嘘的时候,苏格拉底不动声色地拿出一张地图,对这个学生说:“告诉我亚细亚在哪里。”学生很快就在地图上指了出来。然后苏格拉底又说:“很好!下面告诉我希腊在哪里。”学生找了一会



儿，才从地图上找到希腊的位置。和亚细亚相比，希腊在地图上小多了。苏格拉底又问：“那么雅典在哪里？”学生费了半天劲，最后指着一个小点说：“这里好像就是雅典。”然后苏格拉底看着这个学生说：“那么你家的那块巨大的土地在哪里呢？”这个学生满头大汗，因为那片土地在地图上连个影子都没有，他只好尴尬地回答说：“对不起，我找不到。”苏格拉底给学生上了生动的一课：不管你有多少成就和荣誉，都应该谦虚对待，而不要四处炫耀。

中国有句古语说得好：“满招损，谦受益。”要认识到一旦骄傲自大、自满自足了，也就到了停止前进的时候了。“谦虚使人进步，骄傲使人落后”，这是被无数事实证明的真理。只有克服骄傲自满的缺点，才能培养起谦虚的美德。谦逊不仅是一种处世态度，也是一种人生境界，更是高情商的重要内涵。

四、提高自制力

自制力是指人们能够自觉地控制自己的情绪和行动，既善于激励自己勇敢地去执行采取的决定，又善于抑制那些不符合既定目的的愿望、动机、行为和情绪。自制力是坚强的重要标志。与之相反的是任性：对自己持放纵态度，对自己的言行不加约束；任意胡为，不考虑行为、后果及事态带来的影响。自制力是自我约束、自我控制的自律能力。情商高的人往往有着较强的自制力，能够在压力下保持清醒的头脑，从而顺利地渡过难关。

每个人都有两面性，正如西方的谚语所说，“人的一半是天使，一半是野兽”，因此，自制力就是指约束来自本能的原始欲望，包括控制不良情绪（制怒、消愁、解忧、放松、宣泄、转移），并能抵制世俗的种种诱惑，具体包括提高心理承受能力，学会坚持，学会调适，不断学习。

1. 提高心理承受能力

所谓心理承受能力是指个体对逆境引起的心理压力和负性情绪的承受与调节的能力，主要是指对逆境的适应力、容忍力、耐力和战胜力。一定的心理承受能力是个体良好的心理素质的重要组成部分。

人在社会上生存，总会碰到各种不如意的事情，这些不如意的事情就是压力源。压力源是引起压力的具体的人和事，大致包括非人为的压力源和人为的压力源两种。非人为的压力源及自然逆境，比如天灾人祸，会给人造成很大的心理挫折。所以心理软弱者对这种非人为的挫折源无能为力，表现为对挫折的心理承受力很低。人为的压力源即社会逆境，对人的心理承受力的影响也是严重的，甚至可以置人于死地。与非人为的压力源相比，人为的压力源（社会逆境）更难战胜，同样是心理坚强者，在自然逆境面前它能成为强者，但在社会逆境面前，他也可能无能为力。

因此，这就需要一个人有目标、有理想。一般而言，一个具有远大理想和信念的人，对自己理想中的奋斗目标充满希望，坚信自己追求的目标是正确的，在逆境面前就不会绝望而能坚强地挺起来，继续奋斗。相反，那些无理想和信念的人在逆境面前往往萎靡不振。

案例

胡萝卜、鸡蛋与咖啡粉的故事

一天，女儿满腹牢骚地向父亲抱怨起生活的艰难。

父亲是一位著名的厨师。他平静地听完女儿的抱怨后，微微一笑，把女儿带进了厨房。父亲往三只同样大小的锅里倒了一样多的水，然后将一根大大的胡萝卜放进第一只锅里，将一个鸡蛋放进第二只锅里，又将一把咖啡豆放进第三只锅里，最后他把三只锅放到火力一样大的三个炉子上烧。

女儿站在一边，疑惑地望着父亲，弄不清他的用意。

20分钟后，父亲关掉了火，让女儿拿来两个盘子和一个杯子。父亲将煮好的胡萝卜和鸡蛋分别放进两个盘子里，然后将咖啡豆煮出来的咖啡倒进杯子。他指着盘子和杯子问女儿：“孩子，说说看，你见到了什么？”

女儿回答说：“还能有什么，当然是胡萝卜、鸡蛋和咖啡了。”

父亲说：“你不妨碰碰它们，看看有什么变化。”

女儿拿起一把叉子碰了碰胡萝卜，发现胡萝卜已经变得很软。她又拿起鸡蛋，感觉到了蛋壳的坚硬。她在桌子上把蛋壳敲破，仔细地用手摸了摸里面的蛋白。然后她又端起杯子，喝了一口里面的咖啡。做完这些以后，女儿开始回答父亲的问题：“这个盘子里是一根已经变得很软的胡萝卜；那个盘子里是一个壳很硬、蛋白也已经凝固了的鸡蛋；杯子里则是香味浓郁、口感很好的咖啡。”说完，她不解地问父亲，“亲爱的爸爸，您为什么要问我这么简单的问题？”

父亲严肃地看着女儿说：“你看见的这三样东西是在一样大的锅里、一样多的水里、一样大的火上 and 用一样多的时间煮过的，可它们的反应却迥然不同。胡萝卜生的时候是硬的，煮完后却变得那么软，甚至都快烂了；生鸡蛋是那样的脆弱，蛋壳一碰就会碎，可是煮过后连蛋白都变硬了；咖啡豆没煮之前也是很硬的，虽然煮了一会儿就变软了，但它的香气和味道却溶进水里变成了可口的咖啡。”

父亲说完之后接着问女儿：“你像它们之中的哪一个？”现在，女儿更是有些摸不着头脑了，只是怔怔地看着父亲，不知如何回答。

父亲接着说：“我想问你的是，面对生活的煎熬，你是像胡萝卜那样变得软弱无力还是像鸡蛋那样变硬变强，抑或像一把咖啡豆，身受损而不堕其志，无论环境多么恶劣，都向四周散发出香气，用美好的感情感染周围所有的人？简而言之，你应该成为生活道路上的强者，让你自己和周围的一切变得更好、更漂亮、更有意义。”

上面的这个故事，很好地诠释了人们在面对逆境时应当采取的正确态度，那就是要像咖啡豆一样，“做生活的强者”。人生路途中，难免遭遇各种各样的坎坷、挫折和失败，也会在我们的的心灵中留下伤口。但只要我们要善于总结经验教训，用它来疗伤，不但可使已有的



伤口加速愈合，而且这些经验教训就是我们人生中最为珍贵的沉香，成为将来医伤的良药。

就像河蚌一样，面对沙子的侵入，将其转化为晶莹的珍珠。像沉香一样，只有沉香树伤口上的结痂，才能造就宝贵的沉香。

2. 学会坚持

坚持，就其本意而言，就是坚定、持续，也就是执意不改、始终如一的意识。它是人们凭着一意志持续做一件事的过程。人生，想有一番成就，一定要连续不断地花大量的时间去做一件事，不怕枯燥、不怕寂寞、积少成多、集腋成裘，最终做成一番大事业。显然，坚持也是自制力中的重要组成部分。我国的荀子曾云：“锲而舍之，朽木不折；锲而不舍，金石可镂。”法国大文豪伏尔泰也说过：“伟大的事业需要始终不渝的精神。”坚持其实也是一种耐力和毅力的表现，能够坚持到底的人，往往最后都会取得人生的成功。

案 例

坚持的故事

古希腊的一个学校里，新生开学了。“今天只学一件最容易的事情，每人把胳膊尽量往前甩，然后再尽量往后甩，每天做 300 下。”老师说。

一个月以后有 90% 的人坚持。

又过了一个月还有 80% 的人坚持。

一年以后，老师问：“每天还坚持 300 下的请举手！”整个教室里，只有一个人举手，他后来成了世界上伟大的哲学家。

这是个真实的故事，让我们记住他的名字吧！柏拉图，一个伟大的哲学家。

从这个故事中可以发现：成功没有秘诀，贵在坚持不懈。任何伟大的事业，成于坚持不懈，毁于半途而废。其实，世间最容易的事是坚持，最难的，也是坚持。说它容易，是因为只要愿意，人人都能做到；说它难，是因为能真正坚持下来的，终究只是少数人。巴斯德有句名言：“告诉你使我达到目标的奥秘吧，我唯一的力量就是我的坚持精神。”

坚持需要耐得住清贫，耐得住寂寞，耐得住孤独，耐得住吹捧；坚持是一种精神，也是一种美，但这过程却是艰苦的，能完成一定是少数，但这少数一定也是最美的。

3. 学会调适

提高自制力，还需要能够自己做好身心调适。从心理学的角度看，自我调适是根据自身发展及环境的需要对自己进行的心理控制和调节，从而最大限度地发挥个人潜力，维护心理平衡，消除心理问题。心理调适是使用科学的方法对认知、情绪、意志、意向等心理活动进行调整，以保持或恢复正常状态的实践活动。这既可以自己进行心理调适，也适用于帮助别人。

自我调适的方法有很多，包括自我放松、阅读、接受自我等，都可以。譬如，当自己心

情不好时,可以找个去处待一待,找个朋友谈一谈,找种游戏玩一玩,找个地方喊一喊。

据研究表明,阅读也有助于减压。全神贯注地阅读6分钟,能使压力水平下降68%。阅读可以丰富平淡的生活,以构建生命之域的精神家园。阅读可以陶冶性情、愉悦身心、汲取营养、振奋精神。但要读好书,读名家的书。

最后,就是要做到悦纳自己。国学大师季羡林曾经说过:“不完美才是人生。”古希腊的哲学家柏拉图也说:“我们自感欠缺,所以需要从别人处获得完整。”因此,一个人只有学会接受不完美的自己,才能真正做到悦纳自己。

有一段话说得非常好:不能改变环境,但可改变自己;不能改变事实,但可改变看法;不能支配他人,但可控制自己;不能依赖别人,但可依靠自我;不能改变容貌,但可露出笑容;不能左右天气,但可改变心情;不能决定先天,但可改变后天;不能预知明天,但可利用今天;不能改变过去,但可决定现在;不能决定结果,但可掌握过程;不能样样成功,但可尽力而为;不再拥有童年,但可保持童心;不能决定寿命,但可决定幸福。这样的人生态度,才是正确的。

4. 不断学习

自制力的根源,还在于拥有丰富的知识和高尚的境界。知识和境界怎么来呢?学习而来,修炼而来。何谓学习?学习是指通过阅读、听讲、思考、研究、实践等途径获得知识或技能的过程。狭义的学习是通过阅读、听讲、研究、观察、理解、探索、实验、实践等手段获得知识或技能的过程,是一种使个体可以得到持续变化(知识与技能,方法与过程,情感与价值的改善和升华)的行为方式。广义的学习则是指人在生活过程中,通过获得经验而产生的行为或行为潜能的相对持久的行为方式。学习作为一种获取知识、交流情感的方式,已经成为人们日常生活中不可缺少的一项重要内容,尤其是在21世纪这个知识经济时代,自主学习已是人们不断满足自身需要,充实原有知识结构,获取有价值的信息,并最终取得成功的法宝。

我国古人就经常说“学海无涯”“学无止境”,很多成功人士都非常注重学习,他们学习生计之学、生命之学、生活之学;向书本学、向实践学、向他人学,因为他们深深知道,知识就是力量,力量来自知识,知识可以改变命运。我国当代著名的企业家李嘉诚先生,就是一个热爱学习的典范。

案 例

李嘉诚学习英语的故事

李嘉诚先生是香港著名的企业家,他从卖塑料花做起,通过努力和奋斗,建立了一个又一个大公司,成为最著名的华人企业家。在他的公司,英语是最主要的工作语言,但是我们知道,李先生的校园生涯非常短暂,那么他是怎样学好英语的呢?

1939年,由于日寇对中国的侵略,李嘉诚的父亲带着全家人逃难来到香港。第二年父亲就染上了肺病并最终去世。从此,14岁的李嘉诚就辍学工作并担负起了一家人生活



的重担，他的英语学习也从这个时候开始了。最初的时候，是同屋的一个女孩子教李嘉诚英语，作为交换，李嘉诚教她学数学。为了生存，他白天做推销员，晚上上夜校学英语。他用报纸练字，一面写满了，又翻过另一面再写，直至整张纸布满了墨迹。

李嘉诚学英语，几乎到了走火入魔的地步。上学、放学路上，他边走边背单词。夜深人静，李嘉诚怕影响家人的睡眠，独自跑到户外的路灯下读英语。天蒙蒙亮，他一骨碌爬起来，口中念念有词的还是英语。李嘉诚天赋高、记性强，经过一年多刻苦努力，终于逾越了英语关，能够较熟练运用英语答题解题。

在日后的商战风云中，英语让李嘉诚受益匪浅。“在阅读的过程中，我深深感受到知识改变命运。”李嘉诚对《全球商业》采访团队强调。他在一次接受香港媒体访问时，提出“成功领袖必备条件”，特别强调领袖必须善用知识：“经济的竞争，是以知识为基础的竞争；知识的创造与应用，是企业成败的关键。”那时他住在工厂的集体宿舍，每天晚上12点以后宿舍就会熄灯，可是勤奋的李嘉诚因为每天晚上去夜校读书，直到熄灯之后才能回来，只好晚上摸黑爬楼梯，一级一级往上数，够数了就知道回屋了。经过努力，李嘉诚在22岁的时候开办了一家塑胶厂，开始了艰苦的创业生涯。即使这样，他也没有放弃英语的学习，他不停地订阅全世界最新的塑胶杂志，这些英语杂志提高了他的英语阅读能力，也使他掌握了塑胶行业的最新形势。

这样的断断续续的学习，使李嘉诚的英语阅读水平有了很大提高。一次在外国杂志中，他留意到一台设备，但从外国订制太贵了，于是他凭自学的英语就研制了这部机器。为了更好地提高英语交流能力，李嘉诚聘请了私人的英语老师，在工作的间隙教他英语口语。就这样，凭借诚实信誉和良好的英语交流能力，李嘉诚吸引了很多来自国外的客户，也认识了很多国外的朋友，他们都愿意和李嘉诚做生意，并且有一些和他成为长期的合作者。现在，李嘉诚先生的事业已经扩展到全世界，在他的公司里有很多外籍员工，只要有外国人士在场，甚至是面对记者，他都主动用英语交谈。

人生的幸与不幸，一时半刻很难看得清。“忧患不一定带来智慧，但会扩大人的体验，令我们审慎客观。考验式的经历，也让我们超越既定观念与偏见的束缚。”李嘉诚语重心长地说。70多岁时，他仍自学不辍，回家必做两项功课，一项是晚饭后，看电视学英语，一项是就寝前的阅读。“非专业书籍，我抓重点看；如果跟我公司的专业有关，就算再难，我也会把它看完。”一本靛蓝色麻布仿古封面的演说集，上有六个银白色楷体字——“知识改变命运”。这本书，收纳了李嘉诚历年重要演讲与文章，也为他的人生下了注脚。乍看淡然无味的六个字，却让他从当年逃难、失学的芸芸众生中，脱颖而出，而后成就前所未有的华商传奇。

点评：

李嘉诚的传奇一生，雄辩地证明了不断学习的重要性。古今中外，无数人的成功都证明了不断学习的重要性。当今社会发展非常迅速，已经进入到“终身学习”的年代，终身学习的理念在启示我们树立终身教育的思想，使自己学会学习，更养成主动的、不断探索的、自我更新的、学以致用和优化知识的良好习惯。

结语

总而言之,情商的提高是个过程,是从野兽进化为天使的过程,从某种意义上讲,它需要一生的修炼。有句话说得非常好:“我们心智成熟的速度总是赶不上身体的衰老速度。”孟子说:“人皆可以为尧舜。”佛曰:“人皆可以成佛。”能否成功成贤,关键在于不懈的努力。

思考题

1. 你如何理解情商? 客观评价一下你的情商,并写下自己情商方面的弱点和提升的办法。
2. 你如何看待家庭环境对情商的影响?
3. 请根据下面的案例,做简要分析。

案 例

台阶与佛像

山民打算在山顶上建一座庙宇来供奉神佛。庙宇建好后,山民选择了一块非常大的花岗岩,切割后,一部分用来做庙宇门前的台阶,另一部分用来做佛像。寺庙建好后,前来供奉的人络绎不绝,香火极旺。

一天夜里,台阶心里很不舒服,于是对佛像说:“你我本都是一块石头上的,为什么我要做台阶让人每天踩踏,而你却高高在上,受人供奉。”佛像叹了口气对台阶说:“你只经历了两刀便成了台阶,而我却是经历了千刀万剐才被雕刻成佛像的。”

参阅书目

- [1] 丹尼尔·戈尔曼.情商:为什么情商比智商更重要.杨春晓,译.北京:中信出版社,2010.
- [2] 谭春虹.哈佛情商课:献给奋斗中的你.北京:人民邮电出版社,2013.
- [3] 张然.情商:改变孩子一生的能量书.北京:中国商业出版社,2013.

第四章 提升你的财商

财商，本意是金融智商，英文缩写为 FQ(Financial Quotient)，指个人、集体认识、创造和管理财富的能力，包括观念、知识、行为三个方面。

财商包括两方面的能力：一是创造财富及认识财富倍增规律的能力（即价值观）；二是驾驭财富及应用财富的能力。财商是与智商、情商并列的现代社会能力三大不可缺的素质。金钱是一种思想，也是对物质世界控制能力的数量化表现。金钱思想能具体呈现一个人的智商、情商、财商、逆商（遇到逆境与挫败时的承受力）等，财商不是与生俱来的，它是通过精神世界与商业悟性的养育、培训、熏陶和历练出来的。通过对财商的教育，树立正确的金钱观、价值观与人生观。财商是实现成功人生的关键因素之一。^① 很多人因为缺乏财商而导致人生陷入危机。这方面的例子比比皆是。

让我们先看四个案例。

案例一

昔日拳王泰森破产

前美国拳王泰森在其鼎盛时期被誉为“印钞机”，当时他的一场比赛的出场费就是 2000 万美元，可谓是“日进斗金”。可是泰森没有理财的观念，生活过度奢华，挥霍无度，而且因为强奸坐了几年牢，到 2003 年时被迫宣布破产，如今他只能靠在好莱坞“卖艺为生”。

案例二

香港影星钟镇涛破产

钟镇涛，香港著名影星，曾经红极一时，年收入达 1000 万港币。由于想追求暴富，在 1996 年香港楼市处于顶峰时，借入 1.5 亿港币投资房地产，导致风险失控。1997 年亚洲金融危机爆发，其投资项目大幅度贬值，于 2002 年宣布破产。

^① 参见百度“财商”词条。

案例三

小康人生需要多少钱

生活在二线城市杭州的小张 2015 年刚刚大学毕业，一毕业就开始思考自己如何过上幸福的小康生活。他给自己算了一笔账。买房：一套像样的房子，90 平方米的，加上装修和家电，200 万元；买车：像样的车，15 万元，10 年后换一辆，加上一年养车费用 1.5 万元，共计 60 万元；赡养老人：家里四个老人（老人有退休工资），每人每月 200 元，30 年就是 28.8 万元；子女教育：念完大学，得准备 50 万元；家庭生活开支：每月 3000 元，30 年就是 108 万元；退休金：退休后两人每月 2000 元的生活费，20 年就是 48 万元；旅游、休闲：一年 6000 元，30 年就是 18 万元。幸福一生的基本开支是多少？至少 512.8 万元！朋友，您准备好了吗？

案例四

人生的“收支曲线”

在一个理财课堂上，有位理财专家刘老师在给大家做讲座，他讲到了关于人生的收入与支出曲线和人生的三个阶段理论。

他说：人生分教育期、奋斗期、养老期（见图 4-1）。25 岁以前，基本上是靠父母抚养进入学校接受各种教育的阶段，此阶段收入基本为 0，支出却不菲。25~60 岁，人们开始进入人生的奋斗阶段，即创造财富期。这个阶段的钱不能全部花掉，除了自己生活、养育子女、赡养父母，还需要预留个人发展的资金，中间还要防止出现意外、疾病等因素而中断收入。60 岁以后，就进入退休养老期。此时，人们渐渐老迈，收入会逐渐下降，而疾病开支却会逐步上升，这时，如果没有留够足够的医疗费用，晚年的凄凉景象也就可想而知了。

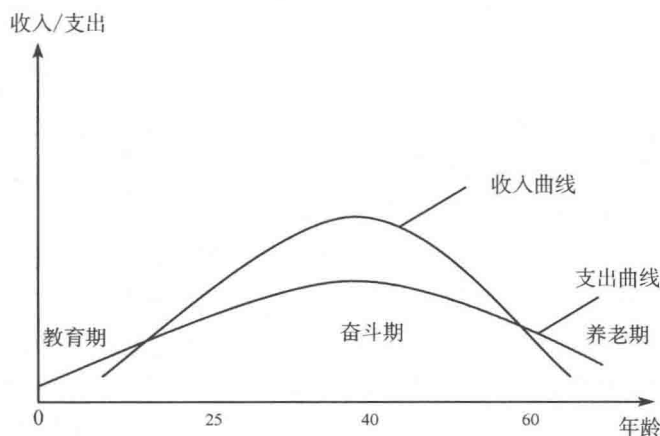


图 4-1 传统人生收支曲线图



上述案例以及资料，网络上有很多。应该说，无论是身价过千万甚至过亿的人还是普通老百姓，要想过上幸福安康的人生，一定要善于投资理财，否则，可能会导致自己最终破产。由此可见，培养自己的理财观念是多么的重要。

第一节 树立正确的理财观念

一、理财观念概述

（一）理财的概念

“你不理财，财不理你”，现在这句话，国人已经耳熟能详了。那么，什么是理财呢？理财与财商是什么关系呢？理财(financial management)，是指对财务(财产与债务)进行管理，以实现财产的保值与增值。理财往往与投资理财并用，因为，理财中必然涉及投资，投资就是一种理财。

一般人谈到理财，想到的不是投资，就是赚钱。实际上理财的范围很广，理财是理一生的财，也就是个人一生的现金流量与风险管理，包含以下含义：

①理财是理一生的财，不仅仅是解决燃眉之急的金钱问题而已。

②理财是现金流量管理，每一个人一出生就需要用钱(现金流出)，也需要赚钱来产生现金流入。因此不管是否有钱，每一个人都需要理财。

③理财也涵盖了风险管理。因为未来的更多流量具有不确定性，包括人身风险、财产风险与市场风险，都会影响到现金流入(收入中断风险)或现金流出(费用递增风险)。

而财商的本质就是理财的智慧和能力。财商的内容包括一个人认识和驾驭金钱运动规律的能力，对金钱财富是否有正确的认识和理解，在投资创业中是否具备必不可少的知识，在现实环境中的实施能力等。

（二）正确认识理财，培养提高财商

理财的观念进入我国，是始于20世纪90年代。当时，由美国的理财专家罗伯特·清崎和莎伦·莱希特编著的《穷爸爸富爸爸》一书在我国畅销一时，卷起所谓的“紫色风暴”(因为该书是紫色封面)，很多人因为这本书而开始了解到理财这一新生事物。可以说，截至今日，理财观念进入我国才30年左右，时间不算很长。但是仍然有很多人缺乏正确的理财观念，始终徘徊在贫困的边缘，而且有不少人甚至仍然存有错误的理财观念，贻误自身。

1. 错误的理财观念

(1) 很多人一辈子勤奋努力地工作，辛辛苦苦地赚钱，却不知如何有效运用资金，像鸵鸟一样只知埋头苦干，节俭一辈子，从不敢消费享受，更别说如何去投资理财。

(2) 图以小博大，不堪自己的能力，在金钱游戏中打滚，失利后颓然收手，放弃从头开始的信心，落得后半辈子悔恨抑郁再难振作。

(3) 不知道正确适当投资,过分强调储蓄,看起来财富尽在掌中,实则不懂得用钱投资的道理。

(4) 虽然财源滚滚,但挥霍无度,月光年光,没什么保障的观念,并且把自己对钱的理解潜移默化地传给下一代。

(5) 理财是富人的事情,小钱不用打理,自己没有足够的钱,没有资格也没有必要去谈论和学习理财。

以上种种错误的观念,都导致了很多人走上歧路,甚至一生陷入财务困境,贫困潦倒。人生在世,很多事情都需要面对,都需要很多的钱才能解决,如购房、生儿育女、教育、医疗、消费、养老,而大多数的工薪阶层,如果不好好研究理财,不通过理财实现资金的升值保值,如何能够实现财务自由呢?因此,一定要树立正确的财富观、理财观。

2. 正确认识财富,学习金钱法则

财富观是指人们对财富价值的理解认识观,是价值观的重要组成部分。在一种健康的社会状态和社会环境下,人们爱慕财富,敬重富人,以富为荣,以穷为耻,努力创造和积累财富。而在另一种社会状态和社会环境下,人们讨厌财富,仇视富人,以富为耻,以穷为荣,甚至杀富济贫,不愿也不能创造和积累财富。这是一种社会的病态和病态的社会,一种扭曲的财富观念。因此,我们的财富观在很大程度上影响着我们的行为方式。

首先,金钱并不是万恶之源。金钱只是社会物质财富的代表,拥有金钱,人民能够获得物质上的富足,过上舒适的生活。生活质量和金钱脱不了关系,所以我们就应当正视它的实际价值。财富能带来生活安定、快乐和满足,也是许多人追求成就感的途径之一。因此,不必视金钱为洪水猛兽,更不要因此而“仇富”。

其次,金钱并不是万能的。金钱可以带来物质上的富足,但却带不来精神上的富足。很多人拥有金钱后,由于不能正确对待金钱,人生观颠覆,精神上极度空虚,吸毒、炫富,最后沦为败家子,成为世人的笑柄。

最后,金钱就是金钱,无非就是商品的一般等价物。一方面应当努力地创造财富,但不要被金钱所劳役;也不要过分看重金钱以至于扭曲个人的价值观,成为金钱的奴隶。既不要避之如“阿堵物”,连碰都不愿意碰;也不能为之疯狂,用不正当手段去获取。

那么,什么是正确的理财观呢?笔者认为,正确的理财观就是:

(1) 不仇富。凭自己的劳动、才智和能力,正当地获得财富,理性地使用财富,是阳光的、值得尊重的。

(2) 不炫富。生活极尽奢华、比阔斗富、骄奢淫逸与“以艰苦奋斗为荣”背道而驰,是最需要反对的。

(3) 不藏富。财富不要过于隐藏,而应该把积累的财富用于扩大再生产,或者进行慈善活动,尽心回报社会,才值得提倡。

(4) 不崇富。财富的最高境界是创造,人的尊严寓于劳动之中。财富本身没有好坏,不藐视财富,但要防止贪婪。

(5) 人人平等。每个公民的社会地位、人格尊严都是平等的,公民权利和社会责任也没有差别。市场竞争必然造成贫富差别,但只要诚实劳动创造财富,就是合格公民。



3. 学习金钱的法则

金钱的运动是有规律的。古巴比伦的富人们已经为我们总结出了金钱的五大定律。

金钱的第一定律：金钱是慢慢流向那些愿意储蓄的人的。所以，每月至少储存十分之一的钱，久而久之可以累积成一笔可观的资产。

金钱的第二定律：金钱愿意为懂得运用它的人工作。那些愿意打开心胸、听取专业意见的人，将金钱放在稳当的生利投资上，让钱滚钱，利滚利，将会源源不断创造财富。

金钱的第三定律：金钱会留在懂得保护它的人身边。重视时间报酬的意义，耐心谨慎地维护它的财富，让它持续增值，而不贪图暴利。

金钱的第四定律：金钱会从那些不懂得管理的人身边溜走。对于拥有金钱而不善经营的人，一眼望去，四处都有投资获利的机会，事实上却处处隐藏陷阱，由于错误的判断，他们常常损失金钱。

金钱的第五定律：金钱会从那些渴望获得暴利的人身边溜走。金钱的投资报酬有一定的回收，渴望投资获得暴利的人常被愚弄，因而失去金钱。缺乏经验或外行，是造成投资损失的最主要原因。

4. 理财的层次

一般而言，理财有三个层次，且一层比一层高，我们应当尽可能以最高层次来要求自己，使得自己的理财层次高人一筹。具体如下：

第一层是有效、合理地处理和运用钱财，让自己的钱财花费发挥最大的效果，以达到最大限度地满足日常生活需要的目的。

第二层是用余钱投资，使之产生最佳的财务收益，也就是钱生钱的层次。

第三层是从财务的角度进行人生规划，利用现有的经济财务条件，最大限度地提高自己的人力资源价值，为以后发展做准备。

总而言之，这三个层次的本质就是通过合理的理财，使得财务价值最大化；并通过正确的投资，使得收益能最大化，从而为自己构建一个良好的财务生活。

二、理财的目的

理财的目的是什么？这也是我们在投资理财时会碰到的基本问题。笔者认为，理财的目的显然不能是追求“一夜暴富”，因为追求一夜暴富的结果往往是“一夜暴穷”；也不能拼命追求攒钱，成为一个守财奴、吝啬鬼。我们认为，正确的理财目的，应该是追求幸福的生活，尽可能善用金钱、善于投资、合理消费，确保一生能够财务稳定、幸福自由地生活。

什么是幸福的生活？显然，幸福的生活实质上就是一个人对其所处状况的一种满足感。理财恰恰就是通过梳理财富这种手段来达到提升生活水平的目的，可以说，对绝大多数人来说，理财都是奔向幸福生活的快车。

台湾理财专家黄培源先生在研究大量致富者后，得出一个结论：有钱人一类是天生的，一类是靠创业积累财富的，还有一类是靠理财致富的。他认为，诞生富贵之家毕竟是少数，而创业成功的比例也只有7%，因此，理财是大多数致富者成功的最佳途径。

案例

错误的理财目的会导致灾难^①

出生于20世纪60年代的侯某,从小吃尽了苦头。儿童时期,父母双亡,侯某自小在生活的磨炼下,练就了吃苦耐劳的素质。长大成人后,侯某靠给人家打零工度日。后来靠自己的积蓄,侯某慢慢通过代加工小零件,事业有了起色,生活状态得到了很大的改善。90年代初,侯某娶了来自山东的刘某,1992年生了一个儿子。此时,侯某可谓家庭幸福,生活美满。

90年代后期,侯某和别人合伙开了一家新的加工厂,生意日渐兴隆,手头有了余钱。2000年以后,侯某在一次和朋友吃饭的时候,听到了炒期货这种赚钱的门道。自此之后,侯某开始钻研炒期货。由于投入的精力过多,无暇顾及家庭,慢慢地和妻子的感情出现了问题,不久两人就办了离婚手续,两个孩子随母亲生活。但是没想到,进入期货领域后,侯某炒得风生水起,财富越炒越多。

此时,侯某无心管理厂里的事情,于是就让自己的合伙人负责工厂具体业务。到了2006年,由于精心经营,侯某炒期货赚了竟达一亿多元,这连他自己都不敢相信!面对成功,侯某欣喜不已,愈发对自己产生了巨大的信心。

然而正是因为贪心不收,侯某走上了不归路。自此之后,侯某炒期货开始走下坡路,但侯某不死心,认为有起伏很正常。然而,随着时间的推移,他越亏越多。

一心想再创辉煌的侯某不死心,就是不愿意及时收手。2007年底,噩运降临,侯某全亏掉了,一下子回到原点,不仅如此,还欠了很多外债。难以承受如此打击的侯某选择了自杀。但是,留下的两个未成年的儿子怎么办呢?

显然,侯某的错误就在于忘记了理财的目的。正确的理财目的应该是善用金钱、合理消费,确保一生能够财务稳定、幸福自由地生活。当侯某已经赚得一亿多元的时候,他本来完全可以收手,享受幸福的生活。但是,他还是贪心不足,还是要继续扩大投资,终于身死家破,令人不胜惋惜。

第二节 理财策略

一、理财的基本策略

理财的实施,需要有一个基本的策略。策略有很多种类,比如按照时间划分,可以分

^① 摘自:“亿万富翁炒期货暴穷后自杀 未成年儿子代父讨债”,《扬子晚报》,2010年11月26日。



为短期策略、中期策略和长期策略；按照理财方法可以分为趋势性策略、周期性策略、价值性策略、指数性策略等。就我们普通百姓而言，较好的理财策略应该是多种投资方式的组合。

（一）长期投资策略

拟定长期投资方案，用科学的方法对长期投资方案进行分析、评价，选择最佳长期投资方案。长期投资策略涉及个人投资的全面性和战略性问题，其最终目的是为了提高自己的总体财务能力和获利能力。长期投资策略一般以3年以上为时间周期，忽略投资市场上的波动，有的投资时间甚至长达10年以上。通过长期的投资，获得良好的收益，这方面比较典型的是巴菲特。

（二）组合投资策略

组合投资策略主要目的是为了分散市场风险，构建多样化的投资，通过品种、权重的调整，有效降低市场风险。目前我国投资市场主要包括债券、股票、保险、基金、银行储蓄、理财产品、房地产等。英明的投资应该是在上述各个方向上有所选择地进行组合投资，从而确保收益的稳健性。

（三）尽早投资策略

投资一定要趁早。影响收益有三个要素：投资本金、时间、收益率。其实这三个要素都决定了我们投资理财须趁早。我们需要及早积攒到人生的第一桶金，尽早开始投资理财去享受时间复利效应，投资本金和时间是每个人可以进行控制的，但收益率就需要每个人投入时间去学习投资理财。

（四）分批投资策略

假如你手头上有一笔资金，你是一次性投入还是分批投入？面对风险莫测的投资市场，笔者认为还是分批为宜。分批投资策略是基于克服人性的优柔寡断弱点应运而生的一种投资方法。投资者的良好愿望是能够在最低价买进和最高价售出。但真正能在市场上如愿以偿的投资者却为数不多。通常发生的情形是，在股价下跌到可以入市购进时，许多投资者还认为股价会继续下跌，仍持币待购；而待股价强劲反弹上来时，又后悔莫及，坐失入市良机。另外，当股价上涨到应该脱手时，有的人还认为股价会继续上扬；而待股价下跌时，不仅卖不出好价钱，有时甚至还难以脱手。分批投资克服了上述只选择一个时点进行买卖的缺陷。由于分批投资进行的是多次买进和多次卖出，故而当股价下跌到某一低点时，投资者就可以毫不犹豫地予以买进，即使是买入后股票仍继续下跌，投资仍可陆续予以购买。同样，当股价涨至某一高点时，投资者也不会因贪心而舍不得卖出，因为即使股价继续上涨，投资者仍能通过不断卖出而获利，故而不会错失良机。

二、理财的技术准备

理财之前,务必做好各方面的准备。首先,要盘点个人资产,做好投资规划,做好相关的技术准备。这里包括关注五大指标、了解复利效应等。

(一) 关注五大指标

个人理财的五大指标,主要是指净资产、结余比率、清偿比率、投资资产与净资产的比率、流动性比率。

1. 净资产

净资产是指个人名下的全部资产减去负债以后的净额。其中,资产包括动产和不动产,例如存款、股票、债券、汽车、房产。从你的净资产可以看出你财务的概况,净资产为正值,说明财务状况良好;净资产为负数,说明财务状况不佳。但是,如果净资产占总资产的比例过大,说明你还没有充分利用你的应债能力去支配更多的资产,财务结构仍有进一步优化的空间。对于净资产占总资产的比例较低的人来说,则应采取扩大储蓄投资的方式提高净资产比率。

2. 结余比率

结余比率=收入结余/税后收入(参考值:≥30%)。结余比率≥30%表明你的控制支出和储蓄积累的能力是较强的,这部分可用于投资来增加您的净资产规模。如果这个比率较大,说明你的财富累积速度较快,在资金安排方面还有很大的余地。如果这个比率较小,则要从收入和支出两个方面进行衡量,是收入太低呢,还是支出太高。收入太低,就想办法开源,支出过高就得节流。

3. 清偿比率

清偿比率=净资产/总资产(参考值:60%~70%)。如果清偿比率偏低说明债务过多,一旦出现债务到期收入下降,就会资不抵债;如果偏高,说明没有合理应用应债能力提高个人资产规模,需要进一步优化。这个比率一般要保持在60%以下。如果远远低于60%,一方面说明家庭的资产负债方面较为安全,同时也说明了家庭还可以更好地利用杠杆效应以提高资产的整体收益率。

4. 投资资产与净资产的比率

投资资产与净资产比率=投资资产/净资产(参考值:50%左右)。既不要过高也不要过低,这样既能保持合适的增长率又不会有较大风险。

5. 流动性比率

流动性比率=流动资产/月支出(参考值:3左右),即保持家庭每月开支的3倍作为日常备用金。如果收入稳定,流动性比率可以小点,假如收入不稳定,保持流动性资金能支付3~6个月的支出即可。

(二) 了解复利效应

树立投资观念,开展资金运用投资,要知道首先要生财就必须余留资金和积累资金。



有了钱就要投资，以钱生钱；最重要的是，利用复利效应使金钱不断翻番。那么，什么是复利效应？复利效应在投资理财上是个非常科学非常重要的知识点，在国际上被认为是人类最伟大的发现之一，号称人类的“第八大奇迹”。爱因斯坦称之为“20 世纪最伟大的发现”。复利是针对单利而言的。

单利，是以你的本金为基数计算利息，在一定时间内所生的利息不带入本金滚动计算。

复利，是把你每年得到的本金加上利息总和为基数进行再投资，也就是连本带利滚动计算。

计算复利投资收益公式：

原始投资额 $\times (1 + \text{年平均回报率})^{\text{年数}} = \text{投资年限后连本带利收入}$

若长期每年定时定额投资，则：

原始投资额 $\times (1 + \text{年平均回报率})^{\text{年数}} + \text{原始投资额} \times (1 + \text{年平均回报率})^{\text{年数} - 1} = \text{投资年限后连本带利收入}$

假如每年投资 1.4 万元，每年收益 20%，复利计算，40 年后将会达到 1.0281 亿元。假如你从 25 岁大学毕业后始终能如此投资，那么 65 岁时，你将成为名副其实的亿万富翁。

$1.4 \times (1 + 20\%)^{40} + 1.4 \times (1 + 20\%)^{39} + \dots = 1.0281 (\text{亿元})$

此外，还要知道一个 72 法则，即如果以 1% 回报率的复利计息，经 72 年后，你的本金会变成原来的一倍。

如果将 1% 的回报率换成 10% 的回报率，那么需要 7.2 年。将投资 100 元换成 10000 元，那么在 7 年以后也就翻番了。7 年翻倍的数字再进行投资，7 年后又翻番。

可以说，复利的神奇魔力就在于持之以恒的坚持，如果你能坚持持续投资，那么，你一定可以笑到最后。

三、理财的基本步骤

1. 设立目标，合理适度

成功的第一步，从设立目标开始。要根据自身的个人能力，设立一个合理的理财目标。合理的理财目标要根据当前各相关市场的实际收益和风险状况来制定。比如说，你现在的年收入为 10 万元，每年可结余 5 万元，那么，每年投入 5 万元的可投资资金，假设年收益为 15%，那么未来五年的收益目标就可以设定为 38.5 万元了。

2. 资产负债，心中有数

要认真审视自己的资产与负债状况，详细列出自己的财务清单，把家里资产，如存款、国债、股票、欠款、购房按揭款、购车贷款，等等，在 A4 纸上一一列出，综合后是亏是余，做到心中有数。

3. 收大于支，计划消费

量入为出，确保每月的收入总和一定要大于家庭的支出总和。这是制订支出计划的一个原则，尽量避免寅吃卯粮。现实生活中，应该按照当月的支出计划花钱，该花钱的地

方花钱,剩下的钱先存入银行。积累好自己的第一桶投资资金。因为,任何的投资理财都需要有第一桶资金。第一桶资金从何而来?只能是从赚的钱中省出来。

4. 科学购物,差价如金

在购买商品时,一定要学会科学购物,不要做“冤大头”。具体的做法包括:一是货比三家,挑物美价廉的购买;二是利用季节差价,每逢过季商品大打折的时候购物,可以省不少钱;三是尽量利用团购、批发等机会,比较便宜;四是学会砍价,如果逛商店,可以砍价时,一定要砍价。

5. 资金分投,以防不测

最后,进入到投资环节后,就要注意适当的资金分投,“不把鸡蛋放在一个篮子里”。因为你不是巴菲特,做不到选择一个金篮子,只能适当地分散,以避免大的风险。这里给大家介绍一个 4321 法则,它讲的是一种将家庭资产进行配置的方式,也就是将 40% 的收入用于投资理财,30% 用于家庭生活开支,20% 用于银行存款以备应急之需,最后的 10% 用于保险。

本书同样建议大家将家庭自有资金分成两大类:一是生活必要资金,如日常开支,买房、买车、教育、结婚、生育等有明确去向的资金;二是无明确用处的资金结余。第一类资金,应该选择银行储蓄、银行理财产品、国债、债券型基金这些安全性较高的理财产品。第二类资金,就可根据每个人的个人风险和性格爱好来选择合适的投资产品。比如持有股票和基金期货、炒黄金外汇等,博取较高的收益。

第三节 理财方式

理财的方式有很多种,具体包括银行储蓄、银行产品、债券、外汇、期货、基金、保险、黄金、收藏、股票、房地产、投资商业或工业企业、民间借贷等。每个种类都有其特点,风险与收益各不相同,因此,如果真心想通过投资理财致富,那么一定要认真学习投资知识,选择恰当的投资方式,才能真正实现目标。本书将主要介绍保险、银行储蓄、理财产品、基金、股票、房地产等六种。

一、保险

理财的第一步是买保险。众所周知,人类社会从一开始就面临着自然灾害和意外事故的侵扰,今天的人类社会已经进入“高风险社会”,风险源大大增多,风险范围更加广泛,带来的危害也更加巨大。就个人而言,每个人都面临着意外、车祸、失业、重大疾病等情况,一旦出现上述情况,轻则遭受重大损失、因病致贫,重则妻离子散、家破人亡(见表 4-1)。



表 4-1 风险概率^①

风险类别	概 率
受伤	1/3
难产	1/6
车祸	1/12
心脏病突发(超过 35 岁)	1/77
在家中受伤	1/80
死于心脏病	1/340
死于中风	1/1700
死于突发事件	1/2900
死于车祸	1/5000
死于火灾	1/5000
溺水死亡	1/5000
染上艾滋病	1/5700
死于怀孕或生产	1/14000
男性自杀	1/5000
女性自杀	1/20000
坠落死亡	1/20000
死于工伤	1/26000
行走时被汽车撞死	1/40000

就某个人而言,发生风险的概率也许是不确定的,但是,对于一个群体而言,发生某种风险的概率会随着规模的扩大而趋向成为一个常数,范围越大,人数越多,这个客观存在的常数就越明显、越稳定。就某种意义上说,当一个人进入晚年,其罹患重大疾病的概率将逼近 100%,发生死亡的概率必然是 100%。正是基于这样的现实,保险就应运而生了。

如果我们把其他的投资理财方式当作进攻的话,保险就是防御。我们在进攻之前,要先做好防御,这样才能进退自如,立于不败之地。

1. 理财第一步：购买适当的保险

《中华人民共和国保险法》中规定的保险(insurance)是指投保人根据合同约定,向保险人^②支付保险费,保险人对于合同约定的可能发生的事故因其发生所造成的财产损失承担赔偿责任,或者当被保险人死亡、伤残、疾病或者达到合同约定的年龄、期限时承担给付保险金责任的商业保险行为。

^① 摘自孔祁祥：《保险学》，北京大学出版社 1996 年版。

^② 保险人，一般是指保险公司，如中国人寿保险公司、中国平安保险公司等。

从经济角度看,保险是分摊意外事故损失的一种财务安排;从法律角度看,保险是一种合同行为,是一方同意补偿另一方损失的一种合同安排;从社会角度看,保险是社会经济保障制度的重要组成部分,是社会生产和社会生活“精巧的稳定器”;从风险管理角度看,保险是风险管理的一种方法。

2. 保险的意义

现代文豪胡适先生曾经说过:“保险只是今日做明日的准备,生时做死时的准备,父母做儿女的准备,儿女小时做大时的准备,如此而已。今日准备明日,这是真稳健;生时准备死时,这是真旷达;父母准备儿女,这是真慈爱。能做到这三步的人才能算是现代人。”著名影星周润发也曾说:“一般人是看到了才相信,而保险是相信才会看到。”

很多人谈到保险的时候,总觉得是很遥远或者不是最重要的财务安排,其实在人一生的财务三大收益流动性收益、防御性收益、中长期收益里面,保险属于防御性收益的一种,也是财务安排最重要的环节。



案例

悔不当初,负债 200 亿元的山西 首富邢利斌没拿 10 亿元投保险!

早前于 2012 年豪掷 7000 万元人民币嫁女的山西煤矿老板邢利斌,遭兴业银行全资附属的兴业金融租赁有限责任公司向香港高院起诉,要求高院先颁令禁制邢利斌与其妻处理在港资产。被警方带走后,山西“煤矿大王”邢利斌的“传奇”画上了一个休止符,但其留下的诸多待解谜团,依然在持续发酵。2013 年数据显示,联盛集团金融负债近 300 亿元,已基本失去债务清偿能力,企业濒临破产。

豪掷 7000 万元嫁女

2012 年 3 月 18 日,邢利斌在三亚为女儿举办大型婚礼,并开演唱会,据知情人透露,这场盛大的婚礼总费用超过 7000 万元,其中,专门花费数千万元从北京请了最专业的婚礼策划公司策划,还包下了丽思卡尔顿、万豪、希尔顿等几家三亚五星级酒店,还特意租了三架飞机载亲朋好友到三亚。

没有用保险转移和保全资产

从一方首富到破产,这个故事告诉我们:“财富不是以金额来衡量的,而是以时间来衡量的。”你今天有钱并不意味着你明天还会继续有钱,你今天赚钱并不意味着你以后还能继续赚钱。不管有多少钱都是可以在有生之年花完的。



全世界的华人圈中最有资格对保险说“No”的李嘉诚就曾经说过：“大家都说我很富有，其实真正属于我的财富是我为自己及家人购买的充足的人寿保险。”除此之外，李嘉诚又说：“人寿保险是企业发生财务危机时留给自己与家人的最后一根救命稻草。”

保险是可以帮助他富足几代甚至东山再起的

“人在商海走，哪能不湿鞋。企业经营得再成功，也怕有风有雨。”一旦有个闪失有可能就是倾家荡产，老婆孩子还有老人的生活怎么办？即使一帆风顺成为一代天骄，你的资产如何保全和传承？所以企业家如果没有保险傍身会很危险。保险就是在企业出现风险的时候，保住家庭的安宁，保住对父母的责任，保住对儿女的慈爱。一个人落难的时候，任何的基金、银行、证券都帮不到他，只有保险才能做到！

用保险保全和传承资产是受国家法律保护的，保险就是后路。在春风得意时布好局，才能四面楚歌时有条路

《中华人民共和国保险法》第 23 条，保单是不被查封、罚没的财产。

《中华人民共和国个人所得税法》第 4 条，保险不需纳税且不能随意抵押。

《中华人民共和国保险法》第 89 条，人寿保险公司不能破产及解散。

《中华人民共和国婚姻法》第 18 条，获得的人寿保险金属于夫妻一方的财产。

《中华人民共和国保险法》第 23 条，受益保险金不用于抵债。

3. 保险的种类

从大的方面来说，保险分成社会保险和商业保险。社会保险包括养老保险、医疗保险、失业保险、工伤保险和生育保险。商业保险，在我国是分成财产保险和人身保险。其中财产保险又分为财产损失险、责任保险、信用保证保险三大类险种。社会保险^①可以保障我们的基本生活，每个人都有权利购买，而且很多在职员工都是要求必须要购买的。但是商业保险不同，那么社会保险和商业保险的区别主要包括哪些呢？

首先，两种保险的性质不同。社会保险属于社会福利保障的范畴，所以最终的赔偿是由国家承担的；但是商业保险最终的保险赔偿和风险都是由商业机构承担的。

其次，保险金额大不相同。具体来讲，社会保险由于属于社会保障的体系，所以需要缴纳的社保金额和最终的赔偿金额都是相对较低的，只能够保障一些基本的疾病和生活，但是一旦患有重大疾病或者是发生重大事故，给一个家庭造成重创的时候，社会保险的保障一般是杯水车薪，这个时候人们往往会在社会保险的基础上再购买商业保险，商业保险需要缴纳的保险费比较高，但最终所赔偿的赔偿率也比较高，这也是社会保险和商业保险的区别。

商业保险的种类比较多，而且划分比较细，以保险标的为分类依据可以分为财产保险和人身保险。人身保险具体分为五类：人寿保险、健康保险、少儿保险、养老保险、意外

^① 社会保险是国家通过立法强制实行，保证劳动者在年老、失业、疾病、工伤等失去劳动能力的情况下，给予基本生活保障的制度，一般是指五险一金。五险一金，是指用人单位给予劳动者的几种保障性待遇的合称，包括养老保险、医疗保险、失业保险、工伤保险和生育保险，还有住房公积金。

保险。

人寿保险分为定期寿险、两全保险和终身寿险，这些都是以人的生死为给付条件的险种。它是保证被保险人因疾病或意外导致死亡，或者存活到合同约定的年龄，而给付保险金的险种。保证了被保险人的死亡给家人带来的经济损失，或者存活到一定年龄给付一笔保险金以解决以后的生活问题。其中因为两全保险和终身寿险会累积较高的现金价值，因而开发出了一些具有投资功能的险种，如分红保险、万能寿险和投资连结保险。

健康保险分为重大疾病保险和医疗保险，其中重大疾病保险，是保证被保险人在患有合同约定的重大疾病时（一般为绝症）可以获得一笔保险赔偿金，解决部分治疗费用或者解决受益人今后的部分生活费用等，该险种中也有投资类险种；而医疗保险，是报销被保险人因疾病而发生的医疗费用等，有些是直接报销医疗费用，有些是对被保险人住院期间的收入损失进行补偿。

少儿保险，针对少儿开发的一些险种，如健康保险、人寿保险、教育保险等，一般都是父母为孩子投保。

养老保险，主要是解决晚年生活费用的问题，缴够约定金额的保费，到约定领取的年龄时，按月或按年，或者以其他方式给付一笔保险金。

意外保险，顾名思义，保障意外给人们带来的损失，可以是意外造成的死亡、残疾等，也可以是意外伤害带来的医疗费用的损失等。

4. 购买保险的三个要素

购买适合自己或家人的人身保险，投保人有三个因素要考虑：

首先是适应性。自己或家人买人身保险要根据需要保障的范围来考虑。例如，没有医疗保障的从业人员，买一份“重大疾病保险”，那么因重大疾病住院而产生的费用就由保险公司赔付，适应性就很明确。

其次是经济支付能力。买寿险是一种长期性的投资，每年需要缴存一定的保费，每年的保费开支必须取决于自己的收入能力，一般是取家庭年储蓄或结余的10%~20%较为合适。

最后是选择性。个人或家人都不可能投保保险公司开办的所有险种，只能根据家庭的经济能力和适应性选择一些险种。在有限的经济能力下，为成人投保比为儿女投保更实际，特别是家庭的“经济支柱”，都有一定的年纪，其生活的风险比小孩子肯定要高一些。当然在有支付能力的前提下，家中每人各取所需而投保就更完美了。

二、银行储蓄

银行储蓄，是指城乡居民将暂时不用或结余的货币收入存入银行或其他金融机构的一种存款活动，又称储蓄存款。

我国的储蓄原则是“存款自愿、取款自由、存款有息、为储户保密”。居民个人所持有的现金是个人财产，任何单位和个人均不得以任何方式强迫其存入或不让其存入储蓄机构。同样，居民可根据需要随时取出部分或全部存款，储蓄机构不得以任何理由拒绝提取存款，并要支付相应利息。储户的户名、账号、金额、期限、地址等均属于个人隐私，任何单



位和个人没有合法的手续均不能查询储户的存款，储蓄机构必须为储户保密。

作为理财的重要手段，储蓄是个人积累投资资金的重要方式。一般来说，应当做到量入为出，每月定期将此月收入的10%（至少）作为储蓄款，以此来积聚资金。开展储蓄主要注意以下几个方面。

1. 科学的储蓄

方法一：收入－储蓄＝开支。

方法二：收入－开支＝储蓄。

建议采取方法一，以此确保每月都能有所储蓄，防止出现“月光”的现象。假如你月收入5000元，先储蓄1000元，其余的4000元再用于消费，这样就能确保每个月都能有一定的积蓄了。

2. 储蓄方式

合理地配置储蓄也很重要，一般可以做到以下几种方法。

第一，少用活期储蓄。活期储蓄是一种没有存取日期约束，随时可取、随时可存，也没有存取金额限制的一种储蓄。按其存取方式又可分为活期存折储蓄、活期支票储蓄、定活两便等。活期储蓄的好处是取用方便，但最大的缺陷是利率太低，其年利息仅为0.35%（2016年数据）。

第二，定期储蓄要想获高利就得选长期。定期存款，是指存款人将现金存入银行机构开设的定期储蓄账户内，事先约定以固定期限作为储蓄时间，以高于活期存款的利息获得回报，期满后可领取本金和利息的一种储蓄形式。定期存款是存款人在保留所有权的条件下，把使用权暂时转让给银行的资金或货币，是银行最重要的信贷资金来源。定期存款是银行与存款人双方在存款时事先约定期限、利率，到期后支取本息的存款。它具有存期最短三个月，最长五年，选择余地大，利息收益较稳定的特点。

第三，阶梯储蓄法。如果把钱存成一笔多年期存单，一旦利率上调就会丧失获得高利息的机会，如果把存单存成一年期，利息又太少，为此可以考虑阶梯储蓄法。此法流动性强又可以获得高利息。具体步骤：如你手中有5万元可分别用1万开一年期，1万开两年期，1万开三年期，1万开四年期，1万开五年期，一年后，就可以用到期的1万元再去开设一个五年期存单，以后年年如此。五年后，手中所持有的存单全部为五年期，只是每个存单到期的年限不同，依次相差一年。现实操作中以银行实际提供的产品为准。

第四，利滚利储蓄法。所谓利滚利储蓄法又称驴打滚储蓄法，即存本取息储蓄和零存整取储蓄有机结合的一种储蓄法。具体步骤：假如你有3万元，你可以把它存成存本取息储蓄，一个月后取出存本取息储蓄的第一个月利息，再用这一个月利息开设一个零存整取储蓄户，以后每个月把利息取出后存入零存整取储蓄，这样不仅存本取息得到利息，而且其利息在参加零存整取又取得利息，此种储蓄方法只要长期坚持就会有丰厚回报。

3. 储蓄的特点

储蓄是存款本金安全性最高的一种理财手段，但是其最大的缺点是收益性不足。储蓄只是原始资金积累的一种有效方式，作为定期定额投资的方式。当资金积累到一定金额，我们应该要考虑其他投资渠道。

三、银行理财产品

随着我国经济持续快速增长,居民的收入得到迅速提高,人们的理财与投资意愿不断增强,使我国理财市场呈现出蓬勃发展之势。前几年,由于股市低迷、货币贬值,很多手有闲钱的老百姓都看上了收益稳定、买卖方便的理财产品了。

(一) 含义

银行理财产品,按照标准的解释,一般是指商业银行在对潜在目标客户群分析研究的基础上,针对特定目标客户群开发设计并销售的资金投资和管理计划。在理财产品这种投资方式中,银行只是接受客户的授权管理资金,投资收益与风险由客户或客户与银行按照约定方式双方承担。

(二) 分类

一般根据预期收益的类型,我们将银行理财产品分为固定收益产品、浮动收益产品两类。另外按照投资方式与方向的不同,又可以分为新股申购类产品、银信合作类产品、QDⅡ类产品、结构型产品等。根据风险等级的不同,还可以分为高风险、中风险、低风险理财产品。

在有效的金融市场上,风险和收益永远是对等的,只有承担了相应的风险才有可能获得相应的收益。在实际运行中,金融市场并不是总有效或者说不是时刻有效的。由于有信息不对称等因素的存在,市场上就可能存在低风险高收益、高风险低收益的可能。所以投资人应该详细了解理财产品的风险结构状况,从而对其做出判断和评估,看其是否与所得的收益相匹配。

下面详细介绍一下相关的理财产品。

1. 基本无风险的理财产品

银行存款和国债可以看作是无风险产品。该两类产品由于有银行信用和国家信用作保证,具有最低的风险水平,同时收益率也较低,投资人保持一定比例的银行存款的主要目的是为了保持适度的流动性,满足生活日常需要和等待时机购买高收益的理财产品。

2. 较低风险的理财产品

主要是各种货币市场基金或偏债型基金,这类产品投资于同业拆借市场和债券市场,这两个市场本身就具有低风险和低收益率的特征,再加上由基金公司进行的专业化、分散性投资,使其风险进一步降低。

3. 中等风险的理财产品

(1) 信托类理财产品。由信托公司面向投资人募集资金,提供专家理财、独立管理,投资人自担风险的理财产品。投资这类产品的投资人要注意分析募集资金的投向、还款来源是否可靠、担保措施是否充分、信托公司自身的信誉。

(2) 外汇结构性存款。作为金融工程的创新产品,通常是几个金融产品的组合,如外



汇存款附加期权的组合，这类产品通常是有一个收益率区间，投资人要承担收益率变动的风险。

(3) 结构性理财产品。这类产品与一些股票指数或某几只股票挂钩，但是银行有保本条款，另外，也有机会获得高于定期存款的收益。

4. 高风险的理财产品

QDⅡ类等理财产品即属于此类。由于市场本身的高风险特征，投资人需要有专业的理论知识，这样才能对外汇、国外的资本市场有较深的认识，去选择适合自己的理财产品，而不是造成了损失才后悔莫及。

案 例

南昌一女子 25 万元买银行理财产品 两年亏了 10 万^①

“没想到买银行理财产品也会亏这么多！”在南昌市民蓝女士看来，购买银行理财产品是近年来最为合适的资产增值保值方式。然而，这次亏损 40% 的投资经历，让她进退两难，以后再也不敢“碰”外资银行的理财产品了。

买理财亏了 40% 客户银行各有说法

听说外资银行的服务好，市民蓝女士便在八一广场附近的渣打银行南昌分行新开了一个账户，并将 25 万元闲钱存了进去。“这家银行宣称短期理财产品年化收益率可达 12%，我才心动了。”蓝女士说，自己经不起诱惑，2012 年 3 月，按理财经理的提示做了客户投资评估等测试，用这 25 万元资金购买了一款被银行工作人员称为“表现非常好”的银行理财产品。

2013 年 4 月左右，蓝女士接到了理财经理的电话，被告知她所购买的这款理财产品挂钩贵金属，近期表现不好是否要加仓，而随后的一年多里再未收到银行方的任何提示电话及信件。直到今年 1 月，银行再次来电，建议蓝女士更换另一款理财产品。此时，她才知道自己的账户上仅剩 15 万元。“银行无法实现原来的保本和预期收益，现在产生了 40% 的亏损。”蓝女士告诉记者，自己多次与银行协商，但至今未有满意结果。

“确实与蓝女士有过多次协商，不过此事已交给行里相关部门处理。”蓝女士的理财经理对此不愿多说。而该行零售银行部经理则告诉记者，银行对蓝女士进行了风险承受能力评估测试，风险喜好为 5 级；也让她在风险揭示书上签了字，告知了风险，办理业务的整个过程合规。此事，将由总部最后给予处理结果。

记者联系了渣打银行(中国)有限公司业务传播总监，对方同样回复称，客户已经签署“本人已经阅读风险提示，愿意承担投资风险”，而且产品说明书明确标注产品为“非保本浮动收益类理财产品”。

^① 摘自黄培红：“25 万元买理财 两年亏了 10 万”，《信息时报》，2014 年 5 月 21 日。

外资银行理财产品亏损现象频现

购买外资银行理财产品出现亏损的不止蓝女士一人。南昌市民何女士于2013年3月购买了12万元、预期年化收益率为10%的渣打银行市场联动系列理财产品,不料到期后不仅没有获得预期收益,反而本金也亏损了10%。

实际上,外资银行这几年来因为理财产品亏损频现,纠纷不断。业内人士对一家外资银行的理财产品进行过统计,代号为200710的QDⅡ美林“聚焦亚洲”理财产品,曾出现了近半巨额亏损。另一家外资银行的施罗德环球基金系列日本股票和贝莱德世界金融基金(欧元),亏损则高达48.45%和42.75%。

“主要原因是投资者对外资银行的理财产品不熟悉,看不懂长达数页甚至十几页、二十几页的说明书及合同。”一位不愿意透露姓名的业内人士告诉记者,除此之外,也有外资银行刻意隐瞒风险的实际情况,其实投资者购买的一些高风险理财产品根据监管部门的要求只能销售给专业投资者,而银行在营销时会假定投资者符合专业投资者的规定。

提醒：看不懂的产品要慎买

“千万不要迷信外资银行的高收益,也不能轻信客户经理的口头承诺。”业内人士提醒,自己不懂的产品最好不要碰,购买时需要非常谨慎。外资银行理财以信托类产品、结构性产品以及资产组合类产品居多,其中结构性产品挂钩标的以股票、汇率、基金为主,受诸多因素的影响,不确定性很大,能够达到最高预期收益率的概率比较低。此外,这类产品设计复杂,其中很多涉及衍生金融工具,普通投资者短时间内很难理解清楚。

在购买理财产品前的风险承受能力测试中,必须按照自己的实际情况勾选答题,这样才能买到与自己风险承受能力相匹配的产品,以此降低风险。

(三) 如何挑选理财产品

面对大量的银行理财产品,要注意四看:第一看产品类型,第二看产品的挂钩对象,第三看投资期限,第四看它的流动性。具体介绍如下。

1. 认清理财产品的类型

(1) 目前银行理财产品的分类方法不同,种类也很多。银行理财产品通常分为保收益型和非保收益型。以保收益型的理财产品为例,由于风险小,所以收益率也相对偏低,目前主要是货币型和债券类。

(2) 选择银行理财产品时,应首先弄清楚产品类型、风险大小,以及什么样的情况下会导致亏损,同时再结合自身的风险承受能力等因素,选择合适的理财产品。一般而言,建议初次购买理财产品的投资者,尤其是中老年客户,可以先考虑保收益型理财产品,或者固定收益型产品。

2. 看清理财产品投资对象

(1) 看清产品投资对象,就是要了解产品投资的对象,因为产品的预期收益往往是根据投资市场的表现来决定,其中,这些投资品种包括汇率、利率、黄金、信托项目,等等。

(2) 在不同时期、不同市场环境下会有不同选择,这需要投资者自己判断。如果投资



者看好某些投资领域但不懂操作技巧，不愿冒太大风险，或无法直接进行投资，就可以选择挂钩这些领域的理财产品。

3. 明确期限长短

投资者在选择投资品种时，首先要对资金利用时间有明确估计。对个人投资者来说，理财产品的期限一般不宜过长，建议投资者认真考虑流动性问题，例如是否享有提前赎回权等。流动性安排不但给投资者在产品亏损时及时止损的机会，且在产品市值直线上升时投资者可兑现收益，落袋为安。

4. 看清理财产品收益

(1) 在确定个人风险承受能力及理财产品风险等级后，投资者要认清预期收益。值得注意的是，一定不要把预期收益错当实际收益，预期收益是银行认为在正常的市场走势下获得的收益，银行并没有保证支付义务。

(2) 某些银行为了使预期收益显得好看，其理财产品说明书上还将整个产品存续期的总收益写上，比如说一个5年期的产品收益率为50%，那么其年收益率约为10%，投资者在选择银行理财产品时要多留意“预期收益”或“年收益率”之类的关键字眼。

案 例

中信银行再曝理财诈骗案 上百人 4000 万元血本无归^①

近日，就在银监会因“华夏银行上海分行理财产品事件”而祭出重拳、大力整治银行理财业务的时候，又一桩银行员工私卖“理财产品”涉嫌犯罪的事件浮出了水面。

从2011年起，中信银行郑州黄河路支行前副行长郭文雅等人以超过银行同期利率数十倍的高额回报，向多位中信银行客户销售“理财产品”数千万元，再将吸纳到的资金通过“发放高利贷”牟利，最终资金链断裂。据初步统计，截至2013年4月16日，共有110多名银行客户的4000万元无法追回。

记者随后就此事采访中信银行黄河路支行，该行相关工作人员称涉事前副行长郭文雅早已经辞职，同时该产品也并非中信银行正规发售的理财产品，客户是与借款公司签订的“借款合同”，与中信银行没有关系。

然而据多位受害人提供的资料显示：郭文雅的这份以钱生钱的“生意”从始至终都是在中信银行黄河路支行的营业大厅和办公室里完成的；郭文雅对所有受害客户一直公开称该“理财产品”是中信银行的“联合理财项目”；除郭文雅外，还有多名中信银行黄河路支行的员工参与项目。而以上的一系列违规操作持续时间长达数月，该行内部居然“无人察觉”，银行应有的内控可称“失控”。

^① 摘自：“中信银行再曝理财诈骗案 上百人 4000 万血本无归”，[fiance.sina.com/consume/puguangtai/20130416/090815161493.shtml](http://finance.sina.com/consume/puguangtai/20130416/090815161493.shtml)。

截至目前，中信银行黄河路支行坚持不承认在此事件中负有过失；多位“理财产品”受害人则两次结伴前往支行，在银行门口拉起“讨要血汗钱”的横幅。受害人与中信银行之间的协商陷入僵局。

收益高过银行利率 10 倍的“理财产品”

2011 年 6 月，家住河南郑州的刘先生到中信银行黄河路支行营业大厅办理业务，该支行工作人员随即向他推荐了一款“理财产品”，称每天按 1.3‰ 付息结算，三个月到期。当刘先生询问项目资金的具体投放标的，以及为何会有如此高的收益率时，该支行副行长郭文雅告知他：这款产品为银行发售的联合理财项目，届时银行将把筹集的资金投向企业贷款、汇票等领域，并明确保证了该“理财项目”的安全性和高收益性。

随后，在郭文雅的办公室里，刘先生签下了“理财合同”，并通过 POS 机支付了 110 万元。

刘先生注意到，他所持有的“理财合同”上的公章并非中信银行，而是一家名为“郑州润泽服装有限公司”的企业，整个合同中也没有出现“中信银行”字样。然而郭文雅及多位中信银行黄河路支行的工作人员信誓旦旦地向他保证“银行的项目绝对没问题”，另外还提供了一家本地“投资公司”（实为担保公司）的担保书，出于对银行工作人员的信任，刘先生最终打消了疑虑。

在随后的几个月里，刘先生投入的首期 110 万元均能如期还本付息，在高收益率的诱惑下，刘先生加大了投资金额，先后共投入 230 万元。

2011 年 11 月 8 日，在约定的新一个还本付息日，刘先生未能按约收到本金及利息。当他向中信银行黄河路支行工作人员询问情况时，却意外得知这款“理财产品”已无法兑付，而经办的副行长郭文雅已经辞职。更让刘先生意想不到的是，当他拿着“理财合同”去找中信银行时，该行负责人却告知他：这款产品不是中信银行发售的理财产品，合同上并非中信银行的公章，刘先生的损失与中信银行没有关系。

“我当时赶紧给郭文雅打电话，但是已经找不到她了。”刘先生回忆道。

记者获悉，中信银行郑州黄河路支行涉事“理财产品”的主要发售期是在 2011 年 6 月至 11 月间，初步统计受害的银行客户有 110 多人，涉案金额达数千万元；2012 年初，郑州市公安局经侦支队按“个人诈骗”对此事立案，并对主要涉案人员郭文雅进行了批捕。截至案发时，仍有 4000 万元左右的客户资金无法追回。

涉事人员提取 20% 的好处费

随着受害客户的追讨及警方的加入调查，以郭文雅为首的中信银行黄河路支行部分员工的“资金腾挪术”逐渐现形。

据了解，案发前郭文雅在中信银行黄河路支行分管贷款业务，她利用职务之便，指使该行部分员工以银行理财、承兑汇票、订单等名义高息揽储，再以月息 3 分乃至更高的利率，将客户资金通过担保公司投向急需贷款的企业，息差收益除部分支付客户外，大部分被郭文雅等人瓜分。如漯河广东瑞诚制衣厂向其借款 501 万元，实际仅支付 411 万元，差额 90 万元被郭文雅及其他涉案人员以“提前计息”为名扣留。

而受害者所持的“理财项目合同”更为彻头彻尾的骗局：合同上所写的借款公司并非



真实的借款公司，如前文刘先生“理财合同”上的郑州润泽服装有限公司，其负责人姚先生就表示“从未取得中信银行黄河路支行的任何贷款”，仅与该支行有过融资意向的接触。而郭文雅正是利用自己的职务之便，从与有融资需求的企业的前期接触中获得了它们的营业执照等各种盖有公章的证明文件，再以这些公司的名义炮制“理财合同”，骗取客户资金“放高利贷”。

但这种“拆东墙补西墙”的资金腾挪术因缺乏对借款企业实力考察的风控环节，而显得极为脆弱。在这数千万元的资金循环路径中，因贷给漯河广东瑞诚制衣厂等三家企业的近4000万元无法如期收回，资金链最终断裂。

骗局曝光后，众多受害客户极为愤慨：银行副行长亲自发售的“理财产品”竟是彻头彻尾的骗术！

据多位受害者事后回忆，郭文雅、贾芳芳（另一名涉案中信银行员工）等人平日出手阔绰，出入均是奔驰、途锐等豪车。据警方的调查，贾芳芳还以其丈夫的名义在湖北宜昌长江边上的黄金地段购买了别墅豪宅，并投资800余万元购地建厂。而贾芳芳则向警方供述称：“每笔借款，郭文雅都会从中提取20%的合作费。”

失控的内控

郭文雅的骗局曝光后，中信银行在其中扮演的角色成为受害者和媒体关注的焦点。

面对中国网财经记者的询问，中信银行涉事支行员工矢口否认“存在失察过失”，当记者追问客户资金是否进入银行系统时，该工作人员表示并不清楚。

但业内人士对上述说法持不同意见。

宁夏颀振德律师事务所景亚楠表示，银行是否担责，要看员工的违规操作在多大程度上让客户或受害人相信“理财产品”是银行发售的产品或者与其他机构合作的产品，“比如银行员工在与客户签署的文件上用了银行的公章，又或者银行员工在银行办公场所、在工作时间内完成了销售过程”。

部分受害客户告诉中国网财经记者，他们事后反思，是短期逐利心理使他们忽视了其中的风险；但郭文雅“银行副行长”的“权威”身份也是他们最终上当受骗的重要因素。“如果不是中信银行（支行）副行长的信誉保证，我们决不会这样轻信。我们差不多都是在郭文雅的办公室里谈利息、签合同的。”受害人杨先生表示。

据了解，上述案件的受害者均有类似的遭遇：在中信银行黄河路支行办理其他业务时，被告知有高回报“理财产品”发售；在该行营业大厅或郭文雅的副行长办公室签订“理财合同”；整个业务过程中均有该行工作人员陪同、操作；在郭文雅办公室刷POS机完成支付交易。值得注意的是，尽管上述合同上的公章分别是借款企业和担保公司的，最后合同签名处的签名却都是中信银行黄河路支行的工作人员。

据知情人透露，中信银行的上述“理财乱象”与该行长期以来的管理混乱有着极大的关系。

“除了郭文雅之外，其他几位涉案人员其实都不是中信银行的正式工作人员。”中信银行黄河路支行一位老客户告诉中国网财经记者，如贾芳芳，从进入中信银行工作以来，从未领取过工资，却一直穿着中信银行员工的工作服，以郭文雅的工号进行揽储和理财工

作。警方的资料显示,另一位名叫刘雯雯的涉案员工,也是在2011年7月中旬被招募来做理财业务的“临时工”,未经任何考核便上岗工作了。

银行买单还是个人行为?

郭文雅骗局并非个案。

近年来,随着商业银行理财业务的大发展,一些银行员工非法吸存、私售非银行投资产品,非法集资案件频频被曝出。仅以中信银行为例,短短两年内,前有海南分行前职员邓倩娴以“过桥业务”诈骗公众资金3.5亿元,后有温州分行高某违规挪用客户2000万资金投入高利贷。

而事发后银行的处理路径也如出一辙:先开除或免职涉事员工,随后对外宣称“其个人行为与银行没有关系”。银行员工以银行的名义进行的违规违法行为,给投资者造成了巨大损失,最后却要投资者独自咽下苦果。

银行在其员工的这种“职务违规”或“职务犯罪”中究竟应该承担怎样的责任?记者就这一问题采访了中国人民大学商法研究所所长、中国消费者协会副会长刘俊海教授。

“银行是否担责关键要看违法的员工与银行之间是否构成了表见代理的关系。”刘俊海教授告诉中国网财经记者。

刘俊海教授称,如果员工得到了银行的授权委托,在银行授予的工作职责范围之内从事银行业务,其产生的权利义务及责任均应由银行承担。如果该员工没有得到银行进行某项业务的授权委托,客观上他是没有任职资格的,但按照合同法的表见代理制度,若有充分的证据证明员工的违规或犯罪虽是个人行为,但能够让客户或是受害者相信他就是代表银行的,那么这就构成了表见代理,银行就该承担直接责任。

刘俊海教授同时指出,就目前频频发生的理财纠纷,商业银行应该加强管理,并进行全面清理整顿。

“客户被个别违法银行员工欺骗,往往是基于对银行的信任。出现问题后,如果银行全部推到员工个人头上,拒不承担应有的管理责任,最终损害的是银行在全社会的公信力。”刘俊海教授表示。

点评:

对于理财产品,要特别慎重,万一想买也只能购买一些保本型的理财产品;千万别轻易相信他人的高收益的诱惑。从一般专业视角看来,超过6%以上的年收益的是骗局的可能性就很大。

注意,本文所讲的都是银行的理财产品。对于很多所谓的财富管理公司的理财产品,同样也要慎重。近几年卷款跑路的理财公司还少吗^①?

^① 据网上统计,2015年我国投资理财公司卷款跑路的多达几百家。据合肥市工商局统计,合肥地区2014年以来,随着注册资本登记制度改革的推行,投资理财中介机构呈爆发式增长。2014年新登记的投资管理公司达1532户,占现有投资管理公司的42%。在此类市场主体增长的同时,投资公司涉及非法集资的案件也在增长。根据合肥公安的统计数据,2014年投资公司涉及非法集资案件有20多起,很多投资理财公司卷款跑路。



四、基金

(一) 含义

基金(fund),从广义上说,是指为了某种目的而设立的具有一定数量的资金。主要包括信托投资基金、公积金、保险基金、退休基金,以及各种基金会的基金。人们平常所说的基金主要是指证券投资基金。基金其实是一种利益共享、风险共担的集合性投资方式,证券投资基金把众多投资者的资金汇集起来,由基金托管人托管,由专业的基金管理公司管理和运用,通过投资于股票和债券等实现收益的目的。

(二) 分类

根据不同标准,可以将证券投资基金划分为不同的种类。

(1) 根据基金单位是否可增加或赎回,可分为开放式基金和封闭式基金。开放式基金不上市交易(这要看情况),通过银行、券商(即证券公司)、基金公司申购和赎回,基金规模不固定;封闭式基金有固定的存续期,一般在证券交易场所上市交易,投资者可以通过二级市场买卖基金单位。封闭式基金,是相对于开放式基金而言的,基金规模在发行前已确定,在发行完毕后和规定的期限内,基金规模固定不变的投资基金。

(2) 根据组织形态的不同,可分为公司型基金和契约型基金。基金通过发行基金份额成立投资基金公司的形式设立,通常称为公司型基金;由基金管理人、基金托管人和投资人三方通过基金契约设立,通常称为契约型基金。我国的证券投资基金均为契约型基金。

(3) 根据投资风险与收益的不同,可分为成长型、收入型和平衡型基金。

(4) 根据投资对象的不同,可分为股票基金、债券基金、货币市场基金、期货基金等。

基金品种的收益和风险由低至高排列为:保本型基金、货币市场基金、纯债型基金、偏债型基金、平衡型基金、指数型基金、价值成长型基金、偏股型基金、股票型基金。收益和风险最高的是股票型基金,最低的是保本型基金。保本型基金是广大投资者的最佳避风港和取得稳定收益的利器。不同的基金,其风险和收益往往差别很大,大家如果想投资基金,一定要深入分析各种基金的风险与特点,根据自身的承受能力决定投资标的。

(三) 购买技巧

基金的购买是需要一定技巧的,最重要的就是购买时间,用巴菲特的话说就是“时机、时机、时机”。买基金一定要注意选择时机,“时机不对,努力白费”。对于人们经常购买的股票型基金来说,一般应当选择在股市处于低谷时期购买比较好,也就是说在熊市购买,在牛市抛出,才能获得良好的收益。

1. 选择一个好的基金

选择基金需要尽可能多地知道一些内容,包括需要了解管理这支基金的公司具体情况、它的业绩回报及能力,需要了解基金经理,如果是明星基金经理,那么投资回报会相

对稳定一些。此外，自己决定投资基金的资金必须有投资计划，不要负债投资，而且投资基金的钱是三五年内不会动的钱，是长线资金。投资基金要抱有理性的预期心理，要考虑相应的费用，也不能过于分散地购买。有的人花10万元，买了10多只基金，这就过于分散了，徒增费用；一般而言，3~6只较为合适。

2. 先观后市再决定如何操作

基金投资的收益来自未来，比如要购买股票型基金，就可先看一下股票市场未来发展是牛市还是熊市。在决定是否购买时，在时机上做一个选择。如果已经入市，恰巧是牛市，那就可以再持有一段时间，使收益最大化。如果发现由牛转熊就要提前赎回，落袋为安。譬如，在2005年大盘上证指数处于1000点左右，此时如果选择大量买入基金，则在2007年11月份上证指数6000点左右清仓，那么将会获得将近6倍的收益；反之，如果是在上证指数6000点左右买入基金，在2008年10月左右1600点左右赎回基金，则本金损失将接近70%，几乎是血本无归。因此，一定要选择在大盘处于低位时购入比较好。

案 例

蓝姐的烦恼：买基金想赚大钱 结果亏了大钱^①

蓝姐是我朋友家请的钟点工，50多岁，单身，干活勤快。早些年，她通过劳务输出公司当了几年“洋打工者”，辛辛苦苦攒下10万元，平时舍不得吃舍不得穿，就想着“多存点养老钱”。2010年，蓝姐听人说“买基金可以赚大钱”，于是到南宁某银行买基金。买前，理财经理给她做了风险测试，建议进行保守型投资，但蓝姐一心想赚大钱，执意选了风险较高的股票型基金，把10万元全投了进去，就再也没看过行情（她说，反正也看不懂，赚钱就行了）。

上周，蓝姐一查账户，居然亏了2万多元，相当于她1/5的“养老钱”！蓝姐吃不下睡不着，怒气冲冲到银行去“要说法”，可银行办事合法合规，买哪只基金也是蓝姐自己的主意，亏钱了确实不能怪银行。于是蓝姐想起了在报社工作的我：“你帮我曝光，他们也许会赔钱！”像蓝姐这样的基民，我这几年接待过上百个。任何投资都有风险，不可能只赚不赔，更不可能有“买了就等着赚大钱”的投资品。可总是有一些中老年人，明明对投资风险不了解，却一心想发财，一旦亏损，其脆弱的心脏和“棺材本”就面临巨大压力……2008年金融危机时，一位老年基民由于接受不了所持基金价值大幅度缩水而在银行晕倒，幸亏及时抢救才脱离生命危险。因此，媒体也好，专业人士也好，一直强调老年人投资要量力而行，尤其是不应把全部身家投入市场中。

“我的钱就这样没了？我要做多少工才挣得2万多元啊？”看着蓝姐一把鼻涕一把泪，我劝她仔细考虑，如果还能承受投资风险或者暂时用不上这笔钱，可以等行情好点再赎回，少亏一点算一点；如果无法承受继续投资的心理负担，这次就当交学费了，毕竟钱还可

^① 摘自：“蓝姐的烦恼”，<http://www.gxnews.com.cn/staticpages/20120315/newgx4f614cd1-4852862.shtml>。



以慢慢赚，为了亏掉的钱茶饭不思、整天失眠，伤身体啊。蓝姐似乎想通了，说：“买基金时先想着赚钱没想着会亏，以后还是老老实实干活，老老实实存定期吧。”

3. 适时转换成其他产品

基金的赎回一般要 T+4 天，也就是说你在赎回那天下的指令，要到第 4 天才能落实，这就可能带来很大的风险。如果按照 2015 年下半年的行情，每天千股跌停，那么 4 天会损失 30% 以上，那么，此时可以通过将股票转换的方式快速赎回。譬如，在市场由牛市转熊市时，可以把高风险的基金产品转换成低风险的同一公司的基金产品，比如，把股票型基金转换成货币基金，可以当天到账。这样做可以降低成本，转换费一般低于赎回费，而货币基金风险低，相当于现金，收益又比活期利息高。因此，转换也是一种赎回的思路。当然，基金转换要求满足一定的条件，包括转换申请中的两只基金要符合如下条件：

(1) 在同一家销售机构销售的，且为同一注册登记人的两只同时开放式基金；

(2) 前端收费模式的开放式基金只能转换到前端收费模式的其他基金，申购费为零的基金默认为前端收费模式；

(3) 后端收费模式的基金可以转换到前端或后端收费模式的其他基金。

4. 定期定额购买

与定期投资一样，定期定额购买，可以做到日常的现金管理，又可以平抑市场的波动。定期定额购买是配合定期定额投资的一种方法。而基金最实用的投资方式，就是长期定期定额投资基金，即每个月在固定的时期，从存款中拨出固定金额（通常为 200~500 元），投资事先选择好的基金。这是一种储蓄和投资相结合的理财方式。

海外实证研究显示，每次都在市场上最高点买进，与每次都在最低点买进，长期下来，两者的报酬率相差不到 10%。时间是复利的魔法，关键是长期坚持，至少十年以上，持之以恒的利滚利有意想不到的效果，爱因斯坦称之为世界第八大奇迹。

基金定投最大的好处是可以平均投资成本，因为定投的方式是不论市场行情如何波动都会定期买入固定金额的基金，当基金净值走高时，买进的份额数较少；而在基金净值走低时，买进的份额较多，即自动形成了逢高减筹、逢低加码的投资方式。

定投首选指数型基金，因为它较少受到人为因素干扰，只是被动地跟踪指数，在中国经济长期增长的情况下，长期定投必然获得较好收益。而主动型基金则受基金经理影响较大，且目前我国主动型基金业绩在持续性方面并不理想，往往前一年的冠军，第二年则表现不佳，更换基金经理也可能引起业绩波动，因此长期持有的话，选择指数型基金较好。若有反弹行情指数型基金当是首选。

国外经验表明，从长期来看，指数型基金的表现强于大多数主动型股票基金，是长期投资的首选品种之一。据美国市场统计，1978 年以来，指数型基金的平均业绩表现超过七成以上的主动型基金。像我国的沪深 300 指数基金、创业板指数基金都可以选择购买。

5. 分级基金慎重购买

分级基金(structured fund)又叫结构型基金，是指在一个投资组合下，通过对基金收益或净资产的分解，形成两级（或多级）风险收益表现、有一定差异化基金份额的基金品

种。它的主要特点是将基金产品分为两类或多类份额,并分别给予不同的收益分配。分级基金各个子基金的净值与份额占比的乘积之和等于母基金的净值。例如拆分成两类份额的母基金净值=A类子基金净值×A份额占比+B类子基金净值×B份额占比。如果母基金不进行拆分,其本身是一个普通的基金。分级基金往往隐藏着一些较为复杂的转换规则,在碰上极端行情时容易造成重大损失,因此要特别慎重。

案 例

55万元买基金,却在牛市亏得只剩9万元^①

有人用55万元买基金却在牛市里亏得只剩下9万元,你相信吗?重庆有市民就真的遇到了这样的事。

昨日,家住江北的刘女士给本报打来电话,称自己6月中旬花费55万元购买了“互联网B(150195)”基金40多万股,没想到一次停牌后再查看账户,55万元的本金亏得只剩下了10万元不到,总股数也只剩下8万多股。

旅游回来,55万基金变成9万

6月11日,刘女士以1.295元的价格购买了42.73万股“互联网B(150195)”,共投入55万元左右。因为当时股市一片上涨,买了之后刘女士便出门旅游去了,没有再管这只股票。谁知7月7日回到重庆后,发现该股已经跌到了0.51元,账上余额只剩下了20多万元。

“当时发现该股卖单量很大,我也挂出去卖,但一直没能卖掉。”刘女士说,第二天,股票下跌到了0.46元。

到了周四,不少个股停牌自救,看着自己的股票也停牌了,刘女士宽心了,“起码不会再继续下跌,开盘后可能还会大涨。”周五复盘,该股的价格确实如刘女士所愿,一下变成了1.098元。

但当刘女士查询账户时,根本不敢相信自己的眼睛:“账户余额只剩下9万多元,总股数也只有8万多股,一个停牌蒸发掉10多万元,总亏损达到了80%。”慌了神的刘女士赶紧给证券公司打电话,询问后被告知,刘女士的股票被迫“下折”了。

“什么是下折?我现在还是弄不懂。”对于自己55万元基金如何缩水的,刘女士仍然一头雾水。记者调查发现,和刘女士有着同样遭遇的股民不在少数,大多股民对B型基金股票并不熟悉,也不知道操作规则,盲目购买加上忽视基金公司发布的风险提示,导致了亏损。

不少重庆投资者“中招”

昨日,记者来到刘女士所说的位于江北的平安证券红金营业部,碰见了一位女士也在咨询基金突然“掉价”的原因。据该营业部工作人员张先生介绍,本轮股市大跌导致超过4000亿元规模的分级基金面临“下折”大潮,这几天,已经有不少股民前往公司询问这一

^① 摘自:“55万元买基金,却在牛市亏得只剩9万元”,《重庆晚报》,2015年7月14日。



情况。

“证券公司明明知道B型基金有下折风险，但是自始至终没有任何风险提示，不然自己也不至于亏损如此惨重。”刘女士感到很气愤。对此，张先生感到很委屈：“在B型基金下折前，我们官网就有对一系列可能面临‘下折’的基金进行了风险提示，其中‘互联网B’就在其中。此外，基金公司也会在官网上进行风险提示。”

一个关于下折的比喻

兄弟两人各有100万元，弟弟(B型基金)找哥哥(A型基金)借走100万元炒股，保证哥哥本金，并每年给哥哥5万元利息。但万一弟弟输红了眼，把自己的100万元亏光了，哥哥的本金如何保证？于是哥哥和弟弟约定一个向下折算(简称“下折”)的条款。一旦总资产200万元的账户亏到125万元，这时账户里等于是哥哥的100万元和弟弟的25万元。为了安全起见，哥哥要把属于自己的100万元抽出75万元，于是125万元的账户变成50万元，50万元里兄弟俩每人占25万元，弟弟接下来就拿着剩下的50万元去炒股。这个时候，弟弟手中的钱就缩水成了50万元，就是向下折算。

“股票跌40%，这种基金可能跌80%”

“下折”是什么？从字面来看，下折就是向下折算。简单讲，类似于达到了配资炒股的平仓线，被强行平了仓。

平安证券的张先生指出，导致刘女士出现80%以上亏损的原因是这次股市的千点大跌，“在这次大跌中，股票只跌了40%，但这种基金可能跌80%”。

记者查询了互联网B，这是一种分级基金，有“母基金”“稳健收益的A类”和“借力A类资金放大收益的B类”三类。“风险主要是B型基金。”申银宏源分析师李瑜说，分级基金设计的初衷在于将A份额持有人的钱借给B份额的投资者，A份额作为优先端必须保证本金安全。因此，当分级B下跌至某一个水平时(一般为0.25元基金净值)，分级基金整体触发下折，以保全分级A份额投资的资金安全。

既然风险这么大，那为什么这种基金会吸引这么多市民购买？“在上涨时，A型基金分红在6%~7%，而B型基金可以达到50%。”李瑜说，很多市民只看到了它上涨时的高收益，忽略了下折时的高风险。

更让人震惊的是，记者注意到，即使在某基金公司公布了风险提示公告后，市场上仍然有几十亿的成交额。“买进去第二天肯定亏损，而且起码亏损50%，这说明，买这种基金的人完全不知道真相。”

购买分级基金B，千万要小心啊！

五、股票

(一) 股票的概念

一般而言，股票是股份公司发行的所有权凭证，是股份公司为筹集资金而发行给各个股东作为持股凭证并借以取得股息和红利的一种有价证券。每股股票都代表股东对企业

拥有一个基本单位的所有权。每只股票背后都有一家上市公司。同时,每家上市公司都会发行股票。同一类别的每一股股票所代表的公司所有权是相等的。每个股东所拥有的公司所有权份额的大小,取决于其持有的股票数量占公司总股本的比重。股票是股份公司资本的构成部分,可以转让、买卖,是资本市场的主要长期信用工具,但不能要求公司返还其出资。^①

(二) 股票的特征

(1) 不可偿还性:股票不能还给股票发行人。因为股票是无偿还期限的有价证券,投资者认购了股票后,就不能再要求退股,只能到二级市场卖给第三者。股票的转让只意味着公司股东的改变,并不减少公司资本。从期限上看,只要公司存在,它所发行的股票就存在,股票的期限等于公司存续的期限。

(2) 参与性:股东有权出席股东大会,选举公司董事会,参与公司重大决策。股票持有者的投资意志和享有的经济利益,通常是通过出席股东大会来行使股东权。股东参与公司决策的权利大小,取决于其所持有的股份的多少。从实践中看,只要股东持有的股票数量达到左右决策结果所需的实际多数时,就能掌握公司的决策控制权。

(3) 收益性:股东凭其持有的股票,有权从公司领取股息或红利,获取投资的收益。股息或红利的大小,主要取决于公司的盈利水平和公司的盈利分配政策。股票的收益性,还表现在股票投资者可以获得价差收入或实现资产保值增值。通过低价买入和高价卖出股票,投资者可以赚取价差利润。以美国可口可乐公司的股票为例,如果在1983年年底投资1000美元买入该公司股票,到1994年7月便能以11554美元的市场价格卖出,赚取10倍多的利润。在通货膨胀时,股票价格会随着公司原有资产重置价格上升而上涨,从而避免了资产贬值,股票通常被视为在高通货膨胀期间可优先选择的投资对象。

(4) 流通性:股票的流通性是指股票在不同投资者之间的可交易性。流通性通常以可流通的股票数量、股票成交量以及股价对交易量的敏感程度来衡量。可流通股数越多,成交量越大,价格对成交量越不敏感(价格不会随着成交量一同变化),股票的流通性就越好,反之就越差。股票的流通,使投资者可以在市场上卖出所持有的股票,取得现金。通过股票的流通和股价的变动,可以看出人们对于相关行业和上市公司的发展前景和盈利潜力的判断。那些在流通市场上吸引大量投资者、股价不断上涨的行业和公司,可以通过增发股票,不断吸收大量资本进入生产经营活动,收到了优化资源配置的效果。

(5) 风险性:股票在交易市场上作为交易对象,同商品一样,有自己的市场行情和市场价格。由于股票价格要受到诸如公司经营状况、供求关系、银行利率、大众心理等多种因素的影响,其波动有很大的不确定性。正是这种不确定性,有可能使股票投资者遭受损失。价格波动的不确定性越大,投资风险也越大。因此,股票是一种高风险的金融产品。例如,称雄于世界计算机产业的国际商业机器公司(IBM),当其业绩不凡时,每股价格曾

^① 整理自百度“股票”词条。



高达 170 美元；但在其地位遭到挑战，出现经营失策而招致亏损时，股价又下跌到 40 美元。如果不合时机地在高价位买进该股，就会导致严重损失。

(6) 永久性：股票所载有的权利的有效性是始终不变的，因为它是一种无限期的法律凭证。股票的有效期与股份公司的存续期间相联系，两者是并存的关系。

(三) 股票的种类

股票的分类方式有很多。

(1) 按照交易场所分类，可以分为 A 股、B 股、H 股、N 股、S 股等，具体如下：

A 股，正式名称是人民币普通股票。它是由我国境内的公司发行，供境内机构、组织或个人(不含台、港、澳投资者)以人民币认购和交易的普通股票。

B 股，正式名称是人民币特种股票。它是以人民币标明面值，以外币认购和买卖，在境内(上海、深圳)证券交易所上市交易的。它的投资人限于外国的自然人、法人和其他组织，香港、澳门、台湾地区的自然人、法人和其他组织，定居在国外的中国公民，中国证监会规定的其他投资人。现阶段 B 股的投资人，主要是上述几类中的机构投资者。B 股公司的注册地和上市地都在境内，只不过投资者在境外或在中国香港、澳门及台湾地区。

H 股，即注册地在内地、上市地在香港的外资股。香港的英文是 Hong Kong，取其首字母，因此在港上市的外资股就叫作 H 股。

N 股，纽约的第一个英文字母是 N，纽约上市的股票就叫作 N 股。

S 股，新加坡的第一个英文字母是 S，新加坡上市的股票就叫作 S 股。

(2) 按照股票性质分类。在我国 A 股市场中的，根据股票的价值优劣又可以分为蓝筹股、绩优股、垃圾股、ST 股等几类股票。

蓝筹股：公司业绩优良，具有稳定的盈余记录，能定期分派较优厚的股息，在行业 and 股市占有重要地位的股票，如建设银行、民生银行等。蓝筹一词来自西方赌场，西方赌场中，蓝色筹码最值钱，红色筹码次之，白色筹码最差。

绩优股：具有较高的投资回报和投资价值的股票。如大家熟悉的贵州茅台和招商银行、五粮液等。

垃圾股：业绩较差的公司的股票。有些股票连年亏损，或者盈利非常有限，股价低迷，每股仅赚几分钱，市盈率达几百倍以上，这些股票一般被股民称为垃圾股。

ST 股：对财务状况或其他状况出现异常的上市公司股票交易进行特别处理(special treatment)的此类股票。如果哪只股票的名字加上 ST 就是给股民一个警告，该股票存在投资风险，但这种股票风险大收益也大，如果加上 * ST 那么就是该股票有退市风险，希望股民们提高警惕的意思。ST 股票的报价日涨跌幅限制在 5%。有些投资者试图搏 ST 股的重组，从而获得超额利润。

红筹股：那些在香港上市，但由中资直接控制或持有三成半以上股权的公司股份。如中石油、海螺水泥等在香港上市，其股票就属于红筹股。

(四) 股票的常用指标

股市中有一些常用的技术指标，是广大股民经过很多年的实践总结出来的一套分析

股票行情的基本工具,如果能熟练掌握,非常有助于在股市中获得良好的回报。反之,对这些常用指标一无所知,则意味着你还是个门外汉。

(1) 大盘指数:我国股票行市变动的供参考的指示数字,用上证指数、深圳指数、创业板指数来表示。

(2) 成交量:成交股数,是股市中一个非常重要的指标。它是表现股票供需情况的指标。股票供不应求时,成交量自然放大,反之,市场冷清无人,成交量势必萎缩。股市中什么都可以骗人,唯有量是真实的。

(3) 换手率:一定时间内股票转手买卖的频率,是反映股票流通性强弱的标志之一。换手率越高,表明购买股票意愿越高;换手率越低,表明购买股票意愿越低。如果股票的换手率突然上升,成交量也放大,表示大单买进,股价会上扬。如果股票持续涨了一段时间,换手率突然再迅速上涨,则表示获利者要出货套现,股价可能下降。

(4) 市盈率:最常用来评估股价水平是否合理的指标之一,由股价除以年度每股盈余(EPS)得出(以公司市值除以年度股东应占溢利亦可得出相同结果)。

(5) 市净率:每股股价与每股净资产的比率。市净率可用于投资分析,一般来说市净率较低的股票,投资价值较高;反之,则投资价值较低。

(6) 开盘价:上午 9:15—9:25 为集合竞价时间,在集合竞价期间内,交易所的自动撮合系统只储存而不撮合,当申报竞价时间一结束,撮合系统将根据集合竞价原则,产生该股票的当日开盘价。按上海证券交易所规定,如开市后半小时内某证券无成交,则以前一天的收盘价为当日开盘价。有时某证券连续几天无成交,则由证券交易所根据客户对该证券买卖委托的价格走势,提出指导价格,促使其成交后作为开盘价。首日上市买卖的证券上市前一日柜台转让平均价或平均发售价为开盘价。开盘又可以分为高开、低开、平开。

(7) 收盘价:某种证券在证券交易所一天交易活动结束前最后一笔交易的成交价格。如当日没有成交,则采用最后一次的成交价格作为收盘价,因为收盘价是当日行情的标准,又是下一个交易日开盘价的依据,可据以预测未来证券市场的行情。所以投资者对行情进行分析时,一般采用收盘价作为计算依据。

(8) K 线图(candlestick charts):又称蜡烛图、日本线、阴阳线、棒线、红黑线等,常用说法是“K 线”(见图 4-2)。它是以每个分析周期的开盘价、最高价、最低价和收盘价绘制而成。

(9) KDJ:随机指标,一般是用于股票分析的统计体系。根据统计学原理,通过一个特定的周期内(常为 9 日、9 周等)出现过的最高价、最低价及最后一个计算周期的收盘价及这三者之间的比例关系,来计算最后一个计算周期的未成熟随机值(RSV),然后根据平滑移动

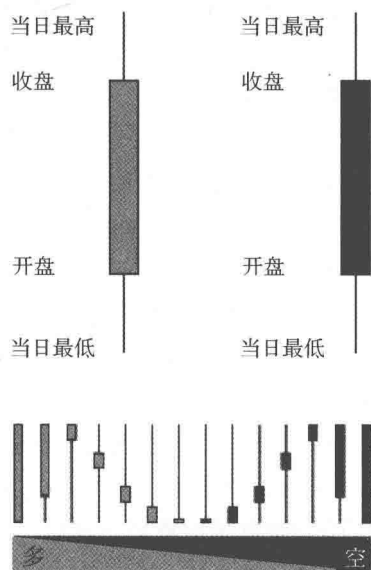


图 4-2 K 线图



平均线的方法来计算 K 值、D 值与 J 值，并绘成曲线图来研判股票走势。它是一个短期的灵敏度很高的指标。对于掌握中短期的行情非常有帮助。

(10) MACD：又称为指数平滑移动平均线，运用快速和慢速移动平均线聚合与分离的征兆，来研判买进和卖出的时机和信号。行情见涨，红色柱子一天比一天长。红色柱子越长，就说明已经涨很多，应适当控制买入防止追涨而套牢。如果行情下跌，则是绿色柱子，且柱子越长，投资者可适当买入股票。行情由多头转向空头或由空头转向多头，柱子基本上在零位置。投资者可观望，判断它是否往上或往下走，再决定买卖。

(11) BOLL：布林线，主要是通过计算股价的标准差，再求股价的“信赖区间”。上下两条线可以分别看成股价的压力线和支撑线，中间的是股价平均线。一般来说，股价游走于上限和下限之间的带状区间。当股价涨跌幅度加大时，带状区间会变宽；涨跌幅度缩小时，带状区间会变窄。当变得很窄一段时期，如果结合有上升趋势的其他指标，表示该股票将要上涨。

（五）股市投资分析方法

股市投资的分析方法主要有如下三种：基本分析、技术分析、演化分析。它们之间既相互联系，又有重要区别。相互联系之处，主要表现在投资决策的具体应用层面——技术分析要有基本分析的支持，才能避免“缘木求鱼”；而技术分析和基本分析要纳入演化分析的基本框架，才能提高其科学性、适用性、时效性和可靠性。

重要区别之处，主要体现在如何理解人与市场关系的哲学层面——技术分析派认为市场是对的，股价走势已经包含了所有有用的信息，其基本理念是“顺势而为并及时纠错”；基本分析派认为他们自己的分析是对的，市场出错会经常发生，其基本理念是利用市场出错机会“低价买入并长期持有”；演化分析派则认为市场和投资者的对与错，无论在时间和空间上，还是在形式和内容上，都不存在普世、恒定、统一的评判标准，而是很大程度上取决于人性弱点与市场生态的协同演化进程，其基本理念是“一切以生物本能与进化法的考量为前提”。

需要强调的是，由于受到机械论的思维定式和各种先入为主的理论或方法的严重影响，投资者在股票交易决策活动中，存在着许多误区与困境，其中最常见的误区，就是在认识论上复杂问题简单化，在方法论上却又简单问题复杂化；最主要的困境在于，技术分析的有效性“此一时彼一时”已实属常态，其科学性和可靠性一直受到广泛质疑，而基本分析的客观性显然是“见仁见智”，其适用性、准确性和可行性也受到严峻挑战。

(1) 基本分析法：基本分析法通过对决定股票内在价值和影响股票价格的宏观经济形势、行业状况、公司经营状况等进行分析，评估股票的投资价值和合理价值，与股票市场价进行比较，相应形成买卖的建议。

(2) 技术分析法：技术分析法是以预测市场价格变化的未来趋势为目的，通过分析历史图表对市场价格的运动进行分析的一种方法。技术分析法是证券投资市场中普遍应用的一种分析方法。

(3) 演化分析法：演化分析法是以演化证券学理论为基础，将股市波动的生命运动特

性作为主要研究对象,从股市的代谢性、趋利性、适应性、可塑性、应激性、变异性和节律性等方面入手,对市场波动方向与空间进行动态跟踪研究,为股票交易决策提供机会和风险评估的方法总和。

其实,每种分析方法都有其可取之处,每种分析方法都有大量的问题值得去研究,投资者应当取长补短、娴熟运用,才能笑傲股市。

(六) 炒股基本技能

炒股是一门易学难精的技术活,需要极高的悟性,才能成为真正的高手。很多人终其一生也无法从股市中赚钱,因此,炒股需要好好学习,掌握各种技术,勤于思考,最终成为股市大赢家。

(1) 掌握基本术语名词。首先学会看股市行情,了解量比、委比等常用名词的含义。新手投资者可以在很多股市网站如“同花顺”“东方财富网”“新浪财经”等的“投资学堂”等栏目中学习股市常用的投资技巧。一般来说股市投资自下而上分三个层次:技术分析、博弈分析和价值分析。以价值分析为主挑选投资品种,以技术分析、博弈分析为辅选择买卖时机,是最理想最有效的投资方法。

(2) 了解券商基础信息和交易基础规则。了解券商制定的股票交易规则、股票代码、除权除息、每股收益、上市公司公布定期报告、公司公告等基本信息。

(3) 合理安排时间。股票行情波动受到政策面和公司行业的基本面的影响,而且这些信息每天都在变化,分析这些数据是持续性的工作,因此要合理安排时间和精力来做这件事情。对于短线操作的投资者来说,花时间盯住大盘尤其重要,并要确保下单畅通无阻。建议同时使用网上在线委托,以防止交易通道出现问题。

(4) 根据自己的资金合理安排。新手炒股要认识到股市的风险,入市需谨慎。因此资金安排非常重要,切不可把资金全部投资股票,甚至产生借钱或者卖房炒股的想法。

(5) 保持良好的投资心态。股市行情波动频率快,有可能会涨至波峰,也会跌至谷底,新股民要学会控制自己的情绪,不要受周围人的行为干扰,良好的投资心态是成功投资的关键。当某只股受到疯狂追涨时,我们需要保持冷静,留个心眼合理正确操作;当手持股票遭遇暴跌时,不要自乱阵脚,我们要验证它是“价值套牢”还是“价格套牢”,再进一步决定到底是该尽快卖出还是赶紧补仓。

案例一

入市七年资金翻二十倍 28岁股市高手的赚钱经^①

商报“股市三人行”的嘉宾之一——王志伟,一位28岁的年轻人,用操盘日记的真实数字再次证明了他的实力。入市七年,手中的资金翻了20倍,即便如此低迷的市场

^① 摘自:“七年翻二十倍 28岁股市高手的赚钱经”,<http://www.zdcj.net/jiaoyizhinan-689.html>。



环境，依然没能阻挡他从股市获利的脚步。尽管钱对他来说已经越来越抽象为简单的数字。

带着他是如何在大盘一路狂跌的情况下依然保持着20%高收益率的疑问，商报记者敲开了王志伟位于知春路的工作室。

“比我成功的人有很多。”这是王志伟在采访开始后说的第一句话。的确，股市是一个创造奇迹的地方，28岁和100万都不算什么令人惊讶的数字。但像王志伟这样，在28岁就能参透人性与金钱本质的人却并不多见。他说，是7年来的股市历练与沉浮让他少了几分冲动与年少轻狂。

一、懵懂中初涉股市 从父亲手中“骗”来5万元启动资金

王志伟出生在河北省石家庄市一个普通的家庭。当一个叫作股票的东西刚刚在中国兴起时，王志伟的父亲成为最先“下水”的那批人之一。“当时听银行的朋友说买股票能赚钱，又目睹了上海的抢购热潮，于是，他一回到石家庄，就立刻去开了一个股票账户。”还在上高中的王志伟受父亲的影响，对于股票市场的了解也从那时候开始了。

那年，他只有17岁。他说，他之所以会对股票产生兴趣，是因为他学理工科，天生对数字敏感。但那时候一方面学习压力比较大，另一方面没有电脑无法看盘，因此，他那时也只是断断续续地关注着父亲买卖股票，直到遇到他的第二位股市老师。

1996年，已经在河北工业大学就读的王志伟，开始对股市有了进一步的了解。学校一位姓范的老师在当时已经是小有名气的炒股高手，他善于用数学模型来选股，求知若渴的王志伟有幸得到了他的指点。从此，天津某个营业部的大厅里总会出现两个固定的身影。

从股市法则到看图技巧，从选股诀窍到如何“割肉”，经过了一段时间的学习与领悟，王志伟迫不及待地想真正进入股市一展身手。但是第一笔钱从何而来呢？他第一时间想到跟父亲要，但是已经深谙股市之道的父亲能轻易给他一大笔钱吗？因此，王志伟耍了个花招，以跟随范老师做股票为借口提出了由父亲“支援”5万元钱做启动资金的要求。至今聊起这件事情，他都笑称那5万元启动资金是自己“骗”来的。

1997年，他用这笔“骗”来的启动资金小试牛刀，在26元多的价位买入四川长虹，在54.6元的价位卖出，赚到了他在股市上的第一笔钱——4万多元。也是从那天起，他才开始了真正意义上的“做股票”。

二、在股市中感悟人生 目睹生死数字变成抽象

大学四年的股票知识沉淀，让王志伟在大学毕业后有了投身证券公司、开创自己一番事业的想法，但社会的复杂性远远大于股票操作的难度。1999年，王志伟的父亲找到一个原来的朋友，希望能通过他的关系让即将大学毕业的王志伟到河北证券工作。对方称，事情可以办，但需要10万元的好处费，并且不能保证王志伟能够成为河北证券的正式员工。王志伟的心里很不是滋味，以他当时操作股票的技术与能力，对付这种工作是游刃有余的，但现在竟然要花钱去得到这样一份工作。因此，他说服了父亲，没有“买下”这份“昂贵”的工作机会，他要靠自己的力量在他所着迷的领域内闯出一片属于自己的天地。

当年年底，他只身来到了郑州。

在郑州的两年多时间里，王志伟以前所未有的速度进步与成长着。他与当时声名显赫的花荣身边的一位高手成了好朋友，他们的操作理念对王志伟产生了深远的影响。

1999年年底到2001年6月的这段时间，大盘持续上涨，王志伟也从中享受着赚钱的快乐。但好景不长，大盘在上摸2245点高度后，突遇国有股减持空袭，开始了长达半年的急速狂跌。“那段时间我的心情特别不好。”王志伟说，“虽然自己没有赔多少钱，但一看大盘的走势就觉得心里要承受不住了，那时候我都把电脑的显示器倒过来放，这样能让大盘看起来在涨。”至今说起2001年的事情，王志伟的话语中还是不自觉地透出一丝悲凉。

而且，那年还发生了一件让他刻骨铭心的事情。

2001年下半年的某天，正在工作室窗口发呆的王志伟突然觉得楼上有东西掉了下来，当时他心里“咯噔”一下，虽然没看清楚，但是直觉告诉他那是一个人。果然，很快他就听到：“有人跳楼了！”

那个血腥的场面至今让他记忆犹新。后来，他听朋友说，那是一个超级大户，由于大盘一泻千里，他手中的股票全部被深度套牢。为了解套，他凭着与证券公司的关系，融了300万元用于最后一搏，但是这300万元却再一次被套，他也转眼从一个百万富翁变成了一个负债累累的穷光蛋，由于经受不住残酷的打击，他最终选择以死亡来逃避一切。

贫与富、生与死的轮番上演，使王志伟受到了很大的刺激。从这件事之后，他开始静下心来思考人生的意义。

“也是从那时起，我觉得钱抽象起来了，只不过是一个数字而已，我对它已经没有感觉了。”王志伟感叹道，“与生死比较起来，钱能算得了什么呢？我现在做股票不是为了赚钱，已经纯粹变成了爱好，我关心一只股票的涨跌，只是为了验证我的判断是否准确。我们几个做股票的朋友经常会为了验证自己的判断、为了打赌而去买一只股票，赔钱是心甘情愿的。”

也许，的确如王志伟所说的，不经历从巅峰跌落到低谷的全过程，便无法体会股市对投资者造成的震撼与冲击。

三、股市的博弈有章可循 克服人性弱点+操作技巧

“巴菲特说过一句名言——我们也会有恐惧和贪婪，只不过在别人贪婪的时候我们恐惧，在别人恐惧的时候我们贪婪。这说明人性的弱点是难以逾越的障碍。”王志伟说，“股市就是一个放大镜，能够把人性放大，尤其是贪婪和恐惧。”

王志伟认为，要克服人性的弱点，在股市中立于不败之地，就要坚持做到几点：要有良好的控制力，不能有报复心理，不能刚愎自用，学会忍让，这几点都做到之后，给自己定一条铁规——什么时候必须出局，纪律定好之后，永远不能违反。

牛顿曾经在证券投资中惨遭挫败。他事后总结说：“我可以计算天体运行的轨道，却无法计算人性的疯狂。”被套的经历谁都有，但是如果自己的纪律不能约束自己的疯狂，那么付出的代价必然是沉重的。



克服人性弱点的同时，当然也离不开操作技巧。从前些年的生命线理论、K线理论、反向操作、博弈理论等一路走来，王志伟认为，如今占据主流地位的是破绽理论。所谓的破绽理论，是指股票在上升阶段必然会有一部分破绽点，也就是介入点。一只好的股票在一到两年之内并不是有很多的介入点，而不好的股票破绽点相对来说则比较多。王志伟说，研究一只股票的破绽点，既要研究基本面，又要研究形态，两者缺一不可。破绽点是随机的，并不是计划之中的，要根据各种情况和形态来加以判断。但是他认为，发现了破绽点，并不意味着要在这个点买入，正确的做法是，要抓住这个点观察一段时间后再进行判断。

很多人在股市中浸淫了多年之后，会患上神经衰弱、偏头痛，甚至更严重的神经疾病，但是王志伟没有，尽管他一再说自己的心理年龄已经到了40岁，但阳光的外表证明他依然还是个大男孩。

旅行是他炒股之外的唯一爱好。他说他最喜欢背着背包，跟三五个朋友找个气候宜人、风景秀美并且安静的地方，什么都不做，就那样住上几天。

四、王志伟的赚钱经

王志伟总结了自己在股市赚钱的几个技巧。

第一，做股票一定要有自己的主意，不能只听别人的。别人的建议需要听，但只能作为参考和借鉴，一定不要让别人的意见左右你自己的大脑。正如佛理所说：“自伞自度，自性自度，求人不如求己。”做股票亦如此。

第二，选股一定要选行业产业链终端的公司。因为只有产业链终端的产品才可能尽量减小遭受外界影响，“这种股票肯定是只赚不赔的”，对于这点，王志伟显得非常自信。

第三，对于中小投资者普遍忽视公司基本面的问题，王志伟有不同的看法，他觉得既然生活在这个社会，就一定要对身边的事情给予关注，要对自己所要投资的行业有一定的认识，应该适当地关注政策。他说，每一只股票的背后都有一家上市公司，而每一家上市公司都有自己的“人性特点”，只有把握住这些特点，才能了解股票的走势。

“另外，我觉得除了人性、技巧之外，悟性也是非常重要的一点。”王志伟说，“我认为，时间跟人的炒股经验没有必然的成正比关系。另外，人的经验跟经历是两码事，即便是经验丰富的人，如果经历不够丰富，也很可能在遭受一次惨痛的打击之后永远都抬不起头来。”

点评：

王志伟是一位年少早熟、历练丰富的股市投资者。由于其早在高中时代就接触到了股市，在大学期间又能得遇良师指导，因此炒股水平大大提高。也因此他在股市中未吃过大亏，且颇有斩获。他的成功在于对股市早接触、早了解、早熟悉。

案例二

白领妻子因老公炒股巨亏卖废纸度日^①

一、股市改变了我的生活

努力工作是为了幸福地生活，炒股亦然。

女人总是喜欢记住一些特别的日子，比如自己的生日。妻子生日又到了，我没有像往年一样精心制作几个小菜张扬地摆在餐桌上等待她的归来，我将孩子送到了外婆家，然后将自己蜷缩进沙发里悠闲地看起电视。妻子推门进屋的那一刻，我看出了她的失望，她甚至像孩子那样咕嘟了嘴。

“快收拾一下，我们去饭店为你庆生！”我不动声色地说。在确信没有听错后，妻子跳过来给我一个热烈的拥抱。

在饭店燃着烛光的高档包间里，当我将一只钻戒戴到妻子手上的时候，我看到幸福刹那绽放，就像一朵美丽的红莲花。

女儿特别喜欢布娃娃，小邻居薇子那套芭比娃娃不知让她偷偷咽了多少口水，但懂事的女儿愣是没有向我们提起过。那天去外婆家接女儿回家，我直接将女儿领到了玩具店的柜台前。当女儿抱着那只装着芭比娃娃的大盒子时，她恨不得让全世界的人都知道她是那套芭比娃娃的主人！

我的生活习惯也开始随着炒股而改变。过去，我一直遵循老祖宗们总结出来的养生之道，早睡早起。可现在，我每天晚上都要和网友们谈论股市行情，浏览股市新闻，关注国际经济信息，常常要到凌晨以后才上床。刚开始的时候，妻子还真的有点不适应，有好几次，她以一个人睡不着为由，黏在我身边不肯走。但碰过几次软钉子之后，她也逐渐适应了，不再来烦我，我也落得清静。有好几次，她甚至做好了荷包蛋亲自端到我面前，用她的话说，挣钱太辛苦了，得要滋补滋补身子。

女儿是我的心头肉，听我讲故事是她的最爱，可自从炒股后，我就再也没有时间给她讲故事了。一次，我正在与网友们聊股市行情，女儿不知从哪里弄来一本故事书，非得要我讲。我大声让她离得远一点，她执意不听，甚至像从前一样强行来拉我。我想也没想，顺手就给了她一巴掌。

“爸爸在挣钱，不要去烦他好吗？”妻子将女儿拉到一边，小声教育她。大约是听懂了妻子的话，女儿抽泣了几声便不再哭了。

但从那以后，女儿再也没有主动来烦过我。

二、我困守在股市的噩梦

人在江湖，早晚是要还的。这句话用在股市上是再恰当不过的了。

2007年5月28日，在我的一再游说之下，父亲将自己的6万元养老钱交到了我的手

^① 摘自：“股民故事：白领妻子因老公炒股巨亏卖废纸度日”，<http://www.sina.com.cn/stock/stockarticle/20081126/10205554509.shtml>。



中，我当天就打到了我的股票账户里。第二天，小有收益，我当晚就将这个消息告诉了父亲，我说他的钱一天就挣了两瓶茅台！这个消息让父亲开心得一夜没睡。对于好酒的父亲来说，一天能喝上两瓶茅台，简直是他想都不敢想的事。

可噩运总是悄然而至。5月30日凌晨，印花税上调，正如网上传闻的那样，上午一开盘，股指就开始狂泻，我被那种飞流直下三千尺的恐怖震住了。没想到我购买的所有股票在第二天、第三天、第四天、第五天，天天跌停，无一幸免！财富在不到一个星期的时间内损失过半，我几乎被彻底击垮了。第六天，跌停板终于打开，我立即逃了出来，账户里所剩的钱只相当于我们夫妻几年前的存款。可就在我出来的当天，股市大涨，我刚出的股票全部涨停！

哪里跌倒就要在哪里爬起来，简单修整之后，我再次投入到了股市中，这一次，我通过在银行工作的同学的关系，贷到了十万元贷款。用剩下的钱去翻本，不知要等到何年何月！由于有过一次大跌的经历，接下来6月份的大跌我稳住了，没有急于出来。

在以后的时间内，尽管有涨有跌，但我账户的数字还是在不停地增长着。10月份，我去外地封闭式学习一个星期，当我回家迫不及待地打开电脑后，我傻了眼，几天时间，股市又开始跌了。跌就跌吧，不是有人看好沪市要到1万点吗？手中有股，还怕它涨不起来？！我决定离开股市一段时间，省得每天看着心烦。

可令我痛心的是，股市像一个患病的迟暮老人，境况一天不如一天。我忍不住又开始像从前一样将每天绝大部分时间用于研究股市，不能自拔。可越研究越差，账户里的钱一天一天在减少。连同父亲的6万元，我先后投入股市的30万元，现在只剩不到5万元了。可这个数字还在不断缩小。我已经麻木了。有时我心里充满了仇恨，可恨来恨去，最终都只能恨起自己来，我甚至想到要去跳楼自杀，可我又舍不得爱我的妻子女儿和白发苍苍的父母。

妻子正在整理房间，她将一些废纸盒子归集到了一起，让女儿下楼去喊收废品的上来收购。“这么多可以够你买几个作业本呢！”妻子小声对女儿说。

我再也忍不住了，任凭泪水在脸上哗哗地流！从小养尊处优的妻啊，你何时受过这样的罪？

点评：

从这位先生的自述可见，这位白领是一位典型的股市“菜鸟”、散户。对股市一知半解，急急忙忙把大量资金投入股市，希望能大赚一笔，这种心态就非常不好。由于事先学习不够，完全是乱操作，炒股亏损也就在所难免。笔者认为，作为一个小散户，最开始只能拿几万元以内的小资金在股市中练手，而且要恶补各类相关知识，如果能够在股市中真正赚钱，再逐步扩大投资。一定不能没有练好功夫，匆忙入市，那样，必然会以大亏收场。

案例三

我炒股从未输过^①

我不是一个股民，我也很讨厌被称作股民，这就如同一个经常练习长跑的人，他并不是运动员是一样的道理。我持有股票，但不以为自己是小股东，也不愿意对股市做任何评

^① 摘自：“一个散户自述：我炒股从未输过”，finance.sina.com.cn/money/zcsh/20140224/091618308057.shtml。

第四章 提升你的财商

说,即使这次股权改制,也懒得关注。但是,我看到很多人在股市上亏了,包括我周围的一些朋友,我就感到奇怪,因为只要动点脑筋,股票根本不会不赚钱,总有人说套多少多少的,让我感到不可理解。

我1998年开始进入股市,第一年赚了160%多,2000年赚了28%,2001年赚了18%,2002年赚了31%,2003年赚了68%,2004年赚了2%,2005年赚了35%。我最初是2万元入市,1998年抗洪,危险的只是周边县,九江市区并没有任何问题,000650九江化纤当时跌到6元,但该厂工人的工资1000多元,在九江市是较好的单位,想进厂工作要副市长以上的领导签字才行,因此当时我买了2万元的九江化纤,不久这只股票重组,被省里兼并,最高涨到28元,我没想得太多,16元就出来了。其后我用10万元入市,先后买过中海发展、扬子石化、上海汽车、海虹控股、宝石A、南方汇通、九江化纤、岁宝热电等股票,都先后不同程度地涨了。也许有人就说:你说的都是已经涨了,是在吹牛吧。

我不是很懂股票,技术面我能看懂一点,通过技术面,一只股票几天内的走势是可以看出来的,这就是有些荐股的所谓股评家们为什么信誓旦旦敢指着某只股票说是涨是跌,但这肯定都是短期行为。我只讲我自己对股票的判断。我开始进入股市,在网上下载了很多股票之类的书来看,反复分析,但作用不大。后来我发现一个有趣的现象:股评家们推荐的股票,一般都是当天上涨的股票,特别是大盘下跌时,就更明显。这就说明,这些股评家们并不是真正一门心思地对成长行业及优质股票进行长期的坚定的跟踪研究(专指经常出现在电视股评节目中给人荐股的人),他们只是天天关注股市行情,并对当天涨幅榜的股票进行分析研究,对其中确实还有潜力的股票进行推荐,因为他们手头上的资料齐全,能够对某只股票进行全面详细的讲解,所以股民们以为他们是做过长期研究的,事实不然。事实上是一只股票真是有成长潜力的,未来涨幅可观,不一定这几天就上涨。经过观察,我发现股评家们推荐股票不外乎有这么几个方面的因素:①逆市上涨的;②冲上半年线的;③挑战半年线的;④进入上涨通道的;⑤有内幕消息或有重组题材的;⑥连续碎步上涨的。也许还有很多,但我只需注意这些就行了。

几年来,我就是按我自己的理解,按这种思路和方法来买股票的。我每天都看涨幅榜,对冲破年线后加试的,对放量站上布林线的,我就进行比较分析,毕竟这样的股票很多,只能选其中一只。2013年7月份我买了岁宝热电,昨天卖出,本来是赚50%以上,只因在九江化纤上斩了仓。为什么要买这只股票?我4月份时就听评论说有保险基金购入了它,所以,经常关注股市消息,也是有用的,至少可以避免买入某些问题股。但消息也有一个滞后的问题,我买九江化纤就是因为江西省副省长吴新雄在会上讲过要在2005年将九江化纤卖给新加坡赛德利化纤有限公司,并且这个并购方案已经写进正式文件了,没想到迟迟不见动静,我是在2元时抢反弹,1.8元反弹夭折斩仓出来的,宁愿亏一点,千万不能被套。

我买股票近六年时间,从未输过。之所以这样说,是因为股票就是赌博,不存在亏与套的概念,要么赢,要么输,我指点单位同事买股票,他们基本都赚了几千到几万元不等。对我个人来讲,大盘上涨时还难以把握,下跌时我看得最准,因为我喜欢炒短线,对短线反抽看得很准,大盘下跌时我能够找出几只涨停的股,都是头天说,第二天涨停。炒股要有



自己的思路，我炒股未输过就与我的炒股思路有关。我认为要坚持这么几点原则：

一、一年只做一次

股市的机会很多，同样风险也大，一年做一次股票，并不是说只买一只股票，输赢不论。而是要适可而止，看准时机，买一只股票，涨了差不多，就要及时出来，一年就只要做这么一次二次的，千万不要贪多，如果还想买股票，最好有耐心等待到明年，因为只要有现金，大盘涨跌都是可以赚到钱的。但好像这样操作的人并不多。我一个同事，2003年我指点她买了中海发展，赚了2万多元。出来后，她自己又买入ST海药，当时5元多，据讲这只股票即将摘掉ST，而真到摘掉ST后，已失去炒作意义，最低跌到2元多点，目前这只股票也只有3元多，她被套至今。举这例子就是说，已经赚了，就是赢了，赢了就要想办法保住胜利果实。今年我买岁宝热电已经有4个涨停，就这一下就可以了，也许大盘还将上涨到1500点位，但我为什么还要去买股票呢？我今年轻轻松松已经赚了3万多元，没有必要再去冒险。看看现在许多股民，有谁耐得住性子，赚了停手的？套住的都是自己硬钻进去的人。

二、认准“捂”与“短线”的真正意义

有人说“捂股是金”，这要看捂什么股票，就拿以前的股票来说，上海汽车从6元涨到14元，长安汽车从4元涨到21元，上涨途中都有几次大的调整，到8元、10元出局这都没有什么，不一定非要捂到最高价。而一只到股票到了高位，就如同这两只汽车股，10元以上买的，还能捂到什么时候？不是又分别跌回到4元、5元了。实在是看不准，要捂股投资，不要选高价股，而应选1元、2元的低价股，只要这股票不是连续亏损或是大股东存在问题，最终一定会有资金来炒作的。我个人一般持有一只股票时间不长，只要能涨10%、20%的，我就会离场。所以我说自己从未输过，更别说想要套住我了。

三、要多看少动选到好股

在股市上，所谓好股就是指上涨的股票，只有上涨才是硬道理，现在上涨的有一大部分股票是亏损股，也就是有些人眼中的垃圾股，但是它们上涨了，而且有的还是翻一番上涨，这就是好股，炒股就要找这样的股票。前面我已经谈了自己的选股思路，除在涨停榜上找以外，还有许多方法，这些方法都是在证券报、网上通过看评论后，自己琢磨出来的。比如，2003年春节前，我听福建东南台的一位股评家讲，春节后开盘的第一天，第一个封住涨停的肯定是好股，这只股肯定还有上涨潜力。我试了好多次，全部应验。也就是在那一年的初八，我早早盯住开盘，记得当时涨停的是沈阳机床，封单太大，我又找其他的股，有龙建股份、宝石A封住涨停，10时左右宝石A只有200手封单，我也入100手，当时好像是4元多，后来涨到7元我就卖掉了。多看、多观察，选一些能够上涨的股票，一年也就只做那么一次，相信是不会输的。

四、要敢于斩仓

我有一些同事，我刚想进入股市时，他们都在哀叹套牢，14元买的哈高科，跌到3元，14元买的鲁北化工，跌到4元，14元买的安泰科技，跌到6元（加上10股送3股，算套得少的了），还有一个朋友，21元买的东方通讯，最低时只有3元多。这些股票都不是连续跌停卖不出去而造成严重的套牢，为什么不及时卖掉呢？股市最怕一厢情愿，跌破支撑位

的一定要及时卖出，不能心存幻想。在股市中要善于买，还要善于卖，敢于斩仓保留现金也是为将来赚钱打下基础。对严重被布林线压制、下破半年线、放量下跌的个股，一定要及时斩仓。而且还不要马上就再买其他股票，要多看看，机会是很多的，斩仓一般都是只跌去10%不到，很容易赚回来。但错多了，就难了。我也斩过不少次仓，但是时间不长，很快又赚回来了。

总的来讲，我买错股，一般是跌得不多时就出来，涨了，我也不贪多，及时赢利出局，一年就只做一次或两次，赚了坚决控制自己的贪心，一定等第二年再买股。由于看得多了，一只股票的K线图，我可以指出在历史上几十只与它相似的股票，是涨是跌也就有了参考意义。我炒股从未输过，当知道有的人套住许多，我真是感觉有些不可思议，所以，我把自己的一点感想写出来，与大家交流。

点评：

这位股民显然是个滑头型的投资者，他在股市中没吃过大亏，其根本原因在于他有一套成熟的操作技术和纪律，如“一年操作一次”“赚20%就跑”“勇于斩仓”这些都是一般人做不到的，这是他成功的重要原因，也是大家可以参考的对象。

案例四

股票作手杰西·利弗莫尔的投机原则^①

《股票作手回忆录》是很多投资者心目中的投机圣经，投机天才杰西·利弗莫尔在15岁与人凑了5美元进场投机卖空，赚到人生第一个1000美元，21岁赚到第一个1万美元，24岁赚到5万美元，29岁身家百万美元，30岁身家300万美元，52岁身家1亿美元。

1940年11月28日，杰西·利弗莫尔第三次破产后自杀，留下一张纸条给他的第三任妻子，上面有句话意味深长：我的人生是失败的旅程。

1877年，杰西·利弗莫尔生于美国马萨诸塞州，由于家境穷困，才14岁的他选择了离家出走，要改变现状。

他启程前往波士顿，口袋里只装着母亲给的几美元。他在Payne Webber公司找到一份抄黑板的差事（听到报价喊声，把股票价格抄写在黑板上），每个星期才领六美元，但这个貌似比30年前的中国工人阶级好得多。

利弗莫尔的第一笔股票交易，是和朋友一起做的。他们凑了5美元，买百灵顿的股票。他在15岁的时候第一次买卖股票，而且最后分到3.12美元的利润。后来账户里的资金一度高达1万美元，但好不容易赚来的利润又慢慢被赔掉了。

利弗莫尔踌躇满志，决定前往纽约，操作纽约证券交易所挂牌交易的股票。他用2500美元当本钱，六个月内，不但赔个精光，还向经纪公司告贷500美元。他带着这笔钱

^① 摘自：“股票作手杰西·利弗莫尔的投机原则”，www.topcj.com/html/2/D-Study2/20140520/2550566.shtml。



回到空壳证券商捞取赌本。两天后，他抱着 2800 美元回到纽约，并将 500 美元还给经纪公司。

1901 年，股市展开强劲的多头行情，利弗莫尔在纽约操作纽约证交所挂牌的股票，1 万美元转眼间变成 5 万美元。

利弗莫尔一而再、再而三赔损，这教会他一件事：人必须赔上白花花的银子，才会弄懂市场的运作方式。为了成功，他不到黄河心不死，并且继续从本身的错误和经验中学习。

年纪轻轻，他已经创下多项纪录。15 岁那年，他赚到第一个 1000 美元。不到 21 岁，赚进第一个 1 万美元。

经验日积月累，他的策略开始开花结果，到了 30 岁，操作起来更为得心应手。不到 31 岁，他已经当上百万富翁。

利弗莫尔看准了 1907 年的崩盘，10 月 24 日轧平和回补空头部位，一天之内就赚进 300 万美元。

1929 年大萧条来临，利弗莫尔的个人财富也因为做空市场而累积到 1 亿美元，成为美国最富有的人之一。52 岁身家 1 亿美元，这些都是通过投机/专做卖空得来，是否会有好下场呢？

不幸的是，利弗莫尔的好运已经过去了，投机卖空不灵了。

到 1931 年年底，他财产的半数不见了。

到 1933 年，剩下的另一半也不见了。

利弗莫尔在一些必胜无疑的生意上，输掉大约 3000 万美元。

到 1934 年，利弗莫尔已成为一名醉鬼。

利弗莫尔穷困潦倒，1934 年 3 月 4 日，他不得不申请破产。经过清理，利弗莫尔欠下的债务达 226 万美元。而他剩下的钱，只有 18.4 美元。这就是投机的下场！

利弗莫尔的妻子早已离他而去。他孑然一身，住进了到处透风的公寓。劳斯莱斯高级轿车没有了，豪华住宅和别墅、游泳池没有了，前呼后拥的仆人没有了，一切都烟消云散了。这些都是投机的结果。

为了苦度光阴，1940 年利弗莫尔出版了《怎样做股市生意》一书。但是这本书出得太晚了。在他一帆风顺的年代，这本书肯定能卖上百万美元。可是世界上没有一个人喜欢输家。为出版这本书，他东奔西走，欠下了一屁股的债。出这本书实在是一场惨败。

1940 年 11 月，一个大雪纷飞的日子，房东又来找利弗莫尔逼讨房租。他喝下仅剩的半瓶威士忌，从寓所溜了出来。

利弗莫尔走进一家大旅馆的卫生间，从口袋里掏出手枪，朝自己的脑袋扣动了扳机，终年 63 岁。

他留下的遗书写道：“我的人生是失败的旅程。”

尽管杰西·利弗莫尔先生没有做到善始善终，身后落得个极其悲惨的下场，但作为华尔街 20 世纪最大的神话，无论是他的追随者还是劲敌都承认——杰西·利弗莫尔是最杰出的股市操盘手之一。他以独到的创见，发掘在股票市场行得通和行不通的做法，为无数

交易人指出一条明路。他孑然一身，注重私密，个人的操作和记录从不对外泄漏。他为人所不敢为，率先买进价格屡创新高和突破阻力点的股票。

利弗莫尔相信，股市是最难取得成功的地方之一，这里牵涉许多人和人性。这也是很难一展所长的地方，因为控制和克服人性十分困难。从1892年到1940年，利弗莫尔积极参与股票操作长达48年，度过了无数次的兴衰起伏，见证了破产和惊人的财富。

他的心得：

第一，并非每个人都适合操作股票。愚蠢、懒惰、情绪有欠平衡，尤其是想一夕致富的人，不适合从事这一行。冷静的头脑是操作成功的关键素质，唯其如此才能维持健全的精神平衡状态——不被希望或恐惧牵着鼻子走。利弗莫尔认为以下三样特质不可或缺：

控制情绪(控制影响每一位交易人的心理层面)。

拥有经济学和景气状况基本面的知识(这是了解若干事件对市场和股价可能造成什么影响的必要智慧)。

保持耐性(愿意放手让利润愈滚愈大，是杰出交易人不同于平庸交易人的特质)。

另外，他认为以下四种关键技能和特质也是必备的：

(1) 观察。只看事实资料。

(2) 记忆。记住关键事件，以免重蹈覆辙。

(3) 数学。了解数字和基本面。这是利弗莫尔天赋异禀的才能。

(4) 从你的经验和错误中学习。

第二，频繁交易(每天或者每个星期操作)是失败者的玩法，不会取得太大的成功。

第三，集中全力操作新多头市场中的领先股，即先等市场确认哪些股票是领先股——通常是涨势最强的股，再进场操作。集中火力操作领先股群，而不是分散投资到整个市场。避开疲软的行业，以及那些行业中疲软的股票，即不买便宜的股票。

第四，试探性操作策略和金字塔操作策略。进场操作之前，最明智的做法是先了解大盘的趋势，市场会将未来融入眼前，这也正是难以准确预测市场将来会朝哪个方向发展的原因。

第五，尽快认赔出场。保护自己，不受错误的决定太大的影响，最多损失10%。

第六，不要轻易听信别人的小道消息和内幕信息。做好自己的家庭功课，只看事实，了解基本面。

点评：

利弗莫尔是一位杰出的股市投资家，他在早期曾获得非常巨大的成功。利弗莫尔未能善始善终的根本原因在于其一直不曾远离股市，或者说一直未能做好资产配置。不懂得休息，不懂得将其资产合理分配在其他篮子里，纵情享乐不知节省。其次，赌性太重，总想永远战胜市场。时代在前进，股市在变化，当发现自己以前好用的招式都不灵的时候，就应当反思并退出，而不是继续赌下去。利弗莫尔的故事值得每一位投资者引以为戒。



六、房地产

（一）房地产概述

房地产行业是一个火爆的行业。房地产作为不动产投资，由于不会受到通货膨胀的影响，具有良好的保值性，一直以来是一些比较富裕的投资者的投资对象。对于房地产的概念，应该从两个方面来理解：房地产既是一种客观存在的物质形态，同时也是一项法律权利。

作为一种客观存在的物质形态，房地产是指房产和地产的总称，包括土地和土地上永久建筑物及其所衍生的权利。房产是指建筑在土地上的各种房屋，包括住宅，厂房，仓库和商业、服务、文化、教育、卫生、体育以及办公用房等。地产是指土地及其上下一定的空间，包括地下的各种基础设施、地面道路等。房地产由于其自身的特点，即位置的固定性和不可移动性，在经济学上又被称为不动产，它可以有三种存在形态，即土地、建筑物、房地合一。在房地产拍卖中，其拍卖标的也可以有三种存在形态，即土地（或土地使用权）、建筑物和房地合一状态下的物质实体及其权益。随着个人财产所有权的发展，房地产已经成为商业交易的主要组成部分。法律意义上的房地产本质是一种财产权利，这种财产权利是指蕴含于房地产实体中的各种经济利益以及由此而形成的各种权利，如所有权、使用权、抵押权、典当权、租赁权等。

（二）房地产的特点

房地产有自己的特殊性，这种特殊性表现在以下几个方面。

（1）位置的固定性和不可移动性。土地是自然生成物，位置不可移动；房屋是建筑在土地上的，这决定了房屋的不可移动性和固定性，使房地产受地理位置的限制，因此地段对于房地产有着很大的影响。

（2）使用的长期性。房地产的使用周期很长，使用年限是根据不同的土地性质来决定的，根据《中华人民共和国城镇国有土地使用权出让和转让暂行条例》第十二条规定：土地使用权出让最高年限按下列用途确定：① 居住用地 70 年；② 工业用地 50 年；③ 教育、科技、文化、卫生、体育用地 50 年；④ 商业、旅游、娱乐用地 40 年；⑤ 综合或者其他用地 50 年。

（3）影响因素多样性。房地产的价值受到多种因素的影响，包括经济、政治、文化、环境、气候、人口、制度等。同样 100 平方米面积的房产，在“北上广深”^①等一线城市中心城区，按照 2015 年 12 月的价格，可能达到 1000 万元一套；在武汉、南昌、贵阳等二三线城市，可能只需 150 万～200 万元一套；而在一些内地省份的县级城市，可能 50 万元就能买下。

^① 是指北京、上海、广州、深圳这四个一线城市，这四个城市经济发达，人口众多，房价很高，富裕人群聚集，是全国城市的“排头兵”。

(4) 投资大量性。房地产对任何家庭都是一笔巨大的投资,可能是构成其家庭财产的主要组成部分。据一份报告统计,我国城镇居民的家庭财富由金融资产、房产净值、动产与耐用消费品、生产经营性资产、非住房负债以及土地等六大部分组成。其中,房产净值是家庭财富最重要的组成部分。在全国家庭的人均财富中,房产净值的占比为 65.61%;在城镇和农村家庭的人均财富中,房产净值的比重分别为 67.62%和 57.60%。^①

(5) 保值增值性。房地产具有天然的保值和增值的性质,当然其前提是国家政局稳定,经济稳步向前。这其实是由土地性质决定的,土地有限、不可再生,而人们对土地的需求日益增多,物以稀为贵,房地产作为龙头产业,国家税收约占国民生产总值的 10%。一般而言,土地供求关系的特性决定其不断升值。一国或一地区能用于房地产的土地总量是有限的,而随着经济发展、人口增长,人们对土地的需求量不断增长,土地供求矛盾日益突出,供不应求使土地的市场交换价值不断提高,这是需求拉动型升值。

(三) 房地产的类别

由于房地产是由土地及地上的建筑物、构筑物构成的,对于土地和房屋可以按以下方法分类。

(1) 根据土地的用途分类。根据《城市用地分类与规划建设用地标准》的规定,城市用地可以分为九类:①居住用地;②公用设施用地(含商业用地);③工业用地;④仓储用地;⑤对外交通用地;⑥道路广场用地;⑦市政公用设施用地;⑧绿化用地;⑨特殊用地。

(2) 根据房屋的用途分类。按照房屋的使用功能可以分成八类:①住宅;②工业厂房和仓库;③商场和店铺;④办公楼;⑤宾馆酒店;⑥文体娱乐设施;⑦政府和公用设施;⑧多功能建筑(综合楼宇)。

(四) 中国房地产市场现状

房地产市场是从事房产、土地的出售、租赁、买卖、抵押等交易活动的场所或领域。房产包括作为居民个人消费资料的住宅,也包括作为生产资料的厂房、办公楼等。所以,住宅市场属于生活资料市场的一部分,非住宅房产市场则是生产要素市场的一部分。房产也是自然商品,因而建立和发展从事房产交易的市场是经济运行的要求。房产市场是房地产业进行社会再生产的基本条件,并可带动建筑业、建材工业等诸多产业发展。房地产市场通过市场机制,及时实现房地产的价值和使用价值,可提高房地产业的经济效益,促进房地产资源的有效配置和房产建设资金的良性循环。房产市场能引导居民消费结构合

^① 由经济日报社中国经济趋势研究院编制的《中国家庭财富调查报告》于 2015 年 4 月 29 日发布。该报告基于覆盖 25 个省份,268 个县共 12000 户家庭的入户访问调查数据,涉及中国家庭财富的规模与结构、城乡与区域差异、金融资产和住房、家庭投融资决策、养老计划等方面,全面客观地反映了当前我国家庭财富的基本状况。金融资产在全国、城镇和农村家庭的人均财富中,分别占到了 16.49%、15.96%和 18.61%。动产与耐用消费品也是家庭财富的重要组成部分,但其在家庭人均财富中的比重没有呈现出显著的城乡差异。生产经营性资产在城乡家庭的人均财富中有着一定的城乡差异,其在城镇和农村家庭人均财富中的比重分别为 7.30%和 6.00%。非住房负债是指除住房债务以外的其他一切债务。



理化,有利于改善居住条件,提高居民的居住水平。因此,房地产市场是房地产市场体系中最有代表性,也是最重要的部分,处于主体地位。

20世纪80年代至90年代中后期,中国大陆的房地产市场已经跟不上快速前进的经济步伐。1999年中央政府开始在全国范围内停止福利分房制度,推行住房分配货币化制度,这种制度自1986年开始在烟台进行试点,以提租发券、空转起步为特征。不久,唐山、蚌埠等城市也加入了房改试点的行列。

然而由于20世纪80年代末期的高强度通货膨胀(1988年通货膨胀率已达到18.5%),宏观经济全面调整导致银根紧缩,大量房地产企业失去了资金来源,产生了中国改革开放以来的第一个烂尾楼高潮。在这种情况下,住房分配改革与房地产市场的发展必然是以沉寂告终。

1992年邓小平南方谈话以后,国家对土地批租的审批权进行适当下放,南方的房地产开发出现了一整年的高速发展。但是这样的疯狂建筑高潮却导致了上游原材料的上涨,这种上涨也造成了新的高强度通货膨胀,并造就了第二个烂尾楼高潮。海南省、广西北海等地的烂尾楼大多出现在这一时期。

1994年,《国务院关于深化城镇住房制度改革的决定》发布实施,住房公积金制度开始全面建立。之前这一来自新加坡的房地产分配制度只在上海进行试点。

到了1998年,中央政府决定开始停止住房实物分配而改为货币化分配。停止福利分房后,新建住房原则上只售不租,同时全面推行住房公积金制度。当年中国建设银行发出了中国第一份个人住房抵押贷款。

2000年以来,中国大陆房地产市场改革在新一波房地产投资热潮的推动下迅速升温。2001年房地产投资6245亿元,占全社会总投资36898亿元的16.9%,到2004年,房地产投资升高到14480.75亿元,占社会总投资58620.28亿元的24.7%(2005年上半年房地产业投资6193亿元,总投资32895亿元,占比18.8%)。与此同时,政府也出台多项优惠政策,以期望房地产业成为新兴的支柱产业。使用的方法包括退还个人所得税、降低交易契税、放宽银行贷款条件、加大房地产业扶持力度,等等。在这种背景下,房价开始迅速攀升。这波房价波动中最为明显的例子就是上海。

2000年,上海房屋每平方米均价为3326元,到2004年时均价已上升至6385元,涨幅达到92%。2001年,上海只有4%的住宅售价超过8000元/米²,2003年这一数字达到16%。到2005年第一季度,有40%的住宅成交价格超过8000元/米²,而市中心的房价大多已经突破16000元/米²。

而中国大陆其他城市的房价也几乎以同样的增速不断上升:杭州的房价早于上海开始其向上突进的趋势,但也比上海更早遭遇到市场的反击;北京的房价涨幅也相当惊人,其中国大陆最高房价城市的地位至2003年年初才被上海超出。房价的涨幅不但集中于中心城市,同时也蔓延到了一些二级城市。

国家研究机构的学者和大多数经济学者都认为此次中国大陆房地产泡沫堪比1991年以前的日本房地产,以及1997年之前的香港房地产。但是少数学者和大数多的房地产商人则坚持认为中国大陆房地产市场是不存在泡沫的,这只是长期计划体制以后的正常

上涨。2003年6月，中国人民银行发布了所谓的121号文件以加强房地产投资管理牵制过猛的房地产升势。但是一个月以后，国务院发布的8号令却在一定程度上抵消了前述文件的效力。房价在政府的自相矛盾中继续前进，直到2005年年初达到顶峰。

2005年以来中央政府采取一系列的控制措施以期达到平抑房价、平息民众不满情绪的目的。特别是七部委联合发布的《关于做好稳定住房价格工作的意见》规定，“对2年内未开工的住房项目，要再次进行规划审查”，“对持有不足2年的房地产转手交易时以交易全额征收营业税”，“加强经济适用房建设”，等等。此政策对中国大陆房地产泡沫的冲击非常明显，大量消费者持币待购，对市场有很强的下降期望。

2007—2016年，随着我国经济的飞速发展，我国房地产市场总体上是一路上扬，房价节节高升，很多大中城市的房价翻倍式地上涨。到了2015年，中国楼市分化现象极为严重。从数据上看，2015年1—10月，全国新建商品住宅销售面积同比增长7.9%，北京、上海、广州、深圳四大一线城市新房销售面积的涨幅高达52%，而同期40大重点城市涨幅为23%。这仅仅体现了优质城市的房地产市场在复苏，而广大三四线城市的房价则稳中有降，由于人口甚至出现了负增长，对中央要求的去库存，即便有银行信贷政策和行政手段干预，大形势依然没有转机。而北京、上海、深圳，由于新房库存压力小而人口增长快，供小于求使得量价齐涨。

本轮大城市楼市回暖，一线城市房价继续飙升，是政策刺激的结果。2014年出现了2008年以来第一次销量下滑，因此在政策层面出现了限购令解除、二套房贷款松动、连续降息的手段。2015年3月初的政府工作报告中，提出了“支持居民自住和改善性住房需求”，去掉了“抑制投机投资性需求”的表述。这表明了中央既鼓励住房消费，又不提抑制投机投资。这种态度仅仅在2009年出现过。

2015年3月底“330新政”出台，降低二套房首付比例至四成，同时把二手房营业税免征时间从5年下调至2年。“330新政”对供求关系依然有利于卖方的北京、上海一线城市有显著利好，而对三四线城市影响甚微，甚至让有消费能力的人继续离开三四线城市，而扎堆到一线城市的核心区域，大大推高了北京、上海、深圳核心区的房价。在这些城市，单价10万元甚至20万元以上的房产项目已经不是新闻。二手房市场反应更加灵敏，以深圳表现为例，11月二手房价的同比涨幅已经超过50%。而且京沪深三地今年二手住宅成交量预计能达到去年的2倍。

5次降息4次降准之后，2015版“930”出台——对非限购城市首付比例从30%下调至25%。这个政策对限购的一线城市并不适用，也未能改变三四线城市楼市整体低迷的局面。到2015年年底时，全国商品房销售面积年度增幅为6.5%。以一线城市北京为例，2015年北京单价10万元以上高端住宅成交爆发，签约套数达到了225套，而在2014年全年，北京仅成交24套。位于西三环边的葛洲坝龙湖西宸原著项目，属于典型的一线城市、核心区域、别墅稀缺产品，也是率先销售证拿到25万元/米²的豪宅项目。该项目全年签约额预计达到30亿元，是2015年新盘中最为抢眼的地产项目之一。

截至2015年年底，北京土地市场成交100宗地块，合计成交金额高达1920.77亿元，突破了2014年全年创造的1916.9亿元的历史年度纪录。土地市场的火热，让冬季房产



并不安静。以西宸原著为例，这个项目在12月加推了220平方米平层产品。由于北京地价的高涨，导致开发商控总价的思路明确，户型面积在200平方米以上的舒适类产品显得越发稀缺。开发商在冬季加推产品，思路依然是——一线城市、核心区域、稀缺产品、高售价，会有众多买家青睐，这个特点在2016年会越发突出。^①

在我国经济蓬勃发展、城市化进程正处于进展中期阶段，一线大中城市以及人口仍在流入的二线城市房价仍将稳步上涨；而那些人口流出、地理环境较差的城市则会面临巨大的去库存压力。

（五）为什么要关注房地产市场

对任何一个人而言，买房子都是人生大事。有人总结了中国人必须买房有以下几个因素^②：

首先，“家”观念的系列影响当排在第一位，这也是中国国情决定的。

买房买的是“家”的感觉。人是漂泊的船，家是温暖的岸。家，是温暖的地方，是可以供人遮风挡雨的地方，因为那里有自己最爱的亲人。中国传统的伦理道德造就了浓厚的家文化和根文化。现在很多地方还保留着族谱、家谱，很多人的姓名里还有“辈分”，这都是家文化的体现。“家”在中国人的思想里是心灵的依靠和支撑，有家就有温暖、安定和幸福。而没有家，就好像是没有根的浮萍，在城市里找不到归属感，也找不到奋斗的方向，只会把自己搞得精疲力竭、无所适从。所以，很少有中国人愿意租房过一辈子，住在别人家里总有种排斥感和不安全感。

其次，是投资概念的保值增值。

房子已不再仅仅是居住的，同时更是一种理想的投资产品。在银行储蓄式微、股市风险太大（2008年竟然跌到2000点以下，中国股市真是悲哀）、黄金行情不稳等因素催动下，房子成了百姓最为保值增值的投资产品。将挣来的血汗钱和灰色收入存入银行保值更不靠谱——按现在CPI走势及银行利率政策，专家指出，2009年中国居民存款利率实际损失1.6万亿元。从商品房诞生至今，可以说其价格行情一路凯歌高奏，只见升值，从未出现贬值的情况，即使有价格下挫的时段，那也只是短暂的，是市场的自然震荡，并不是房子本身的贬值造成的。

多买房不为炒房，只为资产保值增值。经济学家测算：2000—2010年，如果你的资产收入不增加5倍就已变穷。北京等都市房价暴涨5倍，为各投资理财品之翘楚，未来这一局面也很难改变——二、三线城市尤其如此。

同时，民间存在的大量隐性资本也只能涌入房地产。据中国改革基金会国民经济研究所王小鲁研究小组2010年发布的最新调查报告，2008年全国城乡居民的隐性收入高达9.26万亿元，占GDP的30%。而2005年的灰色收入约4.85万亿元，当时仅占GDP

^① 参见：“2016年中国楼市前瞻：分化严重一线城市飙涨”，<http://news.dichan.sina.com.cn/2015/12/17/1151020.html>。

^② 参见：“中国人为什么必须买房”，http://blog.sina.com.cn/s/blog_54f6a9b301017hgw.html。

比重的24%。可见,近年来国民的灰色收入呈快速增长的势头。隐性收入的集中程度非常高:10%的最高收入家庭拿走了其中63%的财富;城镇20%高收入居民的隐性收入,占全部城镇居民隐性收入总量的80%以上。中等收入、中高收入、高收入和最高收入者由于拥有大量的社会财富,在投资渠道有限的情况下,房地产投资成了他们的首选。一项年度抽样调查显示,2008年中国部分大中城市自住型购房比例平均达到81.3%,但2009年在刺激政策作用下,投资性需求蹿升到30%以上,到现在也居高不下。

其三,是社会保障体系缺失下的生存不安全感。

从古至今的中国人特别是老百姓都缺乏社会保障和安全感。在中国几千年的文明史中,虽然不乏太平盛世,但是,动荡不安或仅仅维持底线生存的时代居多,老百姓的保障只能靠自己,政府不愿管也无力管。时至今日,国家的保障机制更多地倾向于官僚和特权阶层,大多数老百姓都缺乏保障和足够的安全感。而住房的特点是既能有保障功能,又能增加人们的安全感。所以,老百姓宁愿牺牲其他消费也要买房,这首先为了一份人生的安全感。自古以来,老百姓在公共空间中没有什么权利,而“家”是属于自己的地方,人的自尊、地位、权力可能只有在自己家里才能体现出来。

在中国,指望社会保障体系维护普通人的生存权,暂时是没有任何可能的。由于各国福利制度的差异,国民的理财方式有着极大的差异性。

与国外十分完善的教育、医疗和养老制度相比,中国目前仍然存在需要支付高教育费、高医疗费,以及养老保障低下的问题,这也是促使一部分人希望通过买房养老的因素之一。

其四,是城市化进程带来的房产巨大升值空间和房产投资赚钱效应的诱惑。

中国经济的快速增长是城市的核心推动力,大城市的经济实力、发展水平是吸引人口流动的动力,特别是小城市向大城市转移,西部城市向东部城市转移,经济落后城市向经济发达城市转移。人口的增加就将带来居住、生活、消费等方面的需求,这就给城市房地产的发展带来了丰富的潜在需求者。

2011年年末中国城镇人口达6.9亿,城市化率达51.27%,预计2015年中国城市化率将达58.47%,又将有近亿人成为购房的中坚力量。

许多已经买过房的人都享受到了房子巨大增值所带来的利益,这也正是许多有钱人一而再、再而三地不断买房的原动力。在中国,拥有5~10套房子的人并不少,而拥有2~3套房的人则比比皆是。房子超强的增值能力,像兴奋剂一样,令国人振奋。前些年出现的大批炒房团,也正是看上了房子的超强增值能力,并且大都从中获得了巨额利润。毕竟这钱来得轻松,助长了人性中不劳而获的心理。当其他人看到这些炒房客的暴富,而自己辛辛苦苦工作得来的收益和他们的相比确是少得可怜,因此,前几年一些生产企业把资金都投入房地产市场。另一方面,物价不断高涨,如何才能确保自己口袋里的钱不贬值,成了老百姓考虑的问题。在中国,老百姓投资的渠道是非常有限的^①,所以在高房价的带

^① 在目前的中国,除了买房,其他投资渠道几乎为零。股市,上蹿下跳;期货,血本无归;理财产品,骗局多多;储蓄、债券,收益太低,跑不过通胀;保险,只能是保障而已。



动下，买房成了老百姓的首选方式。

最后，持有和转让成本低。

各国对房地产购房税收征收的重点不一致，导致购房者的购房成本、持有成本和再交易成本差距较大，也影响到各国百姓对住宅的置业观念和购买用途，对房地产市场的发展带来极大的影响。

我国在房地产保有环节涉及税种相对较少，税负相对较轻，这就降低了房地产保有者的经济风险，在客观上增加了房地产投机者的需求。而由于国外房地产市场处于十分成熟的阶段，政府在一定程度上鼓励人民自住性购房，征税重点则放在持有和再转让环节，打击投资性和投机性购房需求。

由于中国对商品房持有和再转让环节税负过低，中短期内投资商品房可以获取巨额收益，在这样的情况下，商品房成为一种“全民性”的投资性产品，而非满足基本居住的产品，整个市场则可能出现非理性的涨幅。

（六）投资买房的技巧

买房肯定是需要技巧的。买房前一定要先做好准备工作，多关心你自己所在城市或你经常光顾的城市的规划，以及当地房产的供需信息，或者从你的亲朋好友处获得比市场价低的房子。买房选购要关注四个方面：第一，交通便利；第二，商业便利；第三，周围要有好的学校；第四，不要买面积太大的房子。一般认为，买房可以从以下几个方面着手。

1. 买房要选时间、看政策，一定要听央妈^①的话

如2008年、2015年绝对称得上是房地产的春天，其中2015年，公积金贷款首次申请首付降至2成、二套房商业贷首付降至4成、营业税免征“5改2”，以及贷款门槛降低等重磅利好释放，为购房者创造了近年来较好的买房时机，买房成本降低，价值平稳增长。这样的時候，正是出手的好时机。

2. 投资看规划，政府指哪儿就投哪儿

纵观北京、天津等一线城市，不难看出这个现象——受房地产投资追捧的区域背后往往是政府规划的出台。例如，天津河东区受政策影响，借助“十一五”“十二五”规划的发展契机，成为城市东进战略中重要的受益者。有的板块经过十多年的发展，区域的成熟度已然达到宜居水平。

3. 投资看品牌，傍上大腕更可靠

对于普通购房者来讲，好品牌的背后是无数好口碑的累积，那么傍大腕就成了相对明智的选择。对于开发商来说，盖房子是容易的，但除了保障建筑的宜居美观外，更重要的是有实力为人们建造一座醇熟丰盈的生活场。如万科、金地、绿城、保利、招商地产等大牌房产公司，由于实力雄厚，造房子的经验非常丰富，房子质量比较有保障，也不大可能会出现烂

^① “央妈”是一直被市场人士戏称的央行，即中国人民银行。日常生活中，人们习惯于把中国人民银行简称“央妈”。由于央行掌握货币政策，因此，对于经济发展有着举足轻重的作用。

尾楼的情况,因此,非常可靠。

4. 投资看产品,选对尖货很重要

当我们找准了买房的时机,跟着政策到达了指定区域,然后傍上大腕选对了项目,那么想要将来买下的房子好出手,下面就看看:怎么在里面选对好产品。除了产品业态、园林景观之外,与生活舒适度关系更密切的就莫过于户型了,面积小点无妨,只要布局合理,方向明朗、通风透亮、功能齐全,客厅、主卧、次卧、卫生间、厨房等实用空间齐备,且尺度适中,投入成本小,就都是投资的明智之选。

(七) 投资买房付款方式

购买商品房付款方式主要有三种:一次性付款、分期付款和按揭贷款。

1. 一次性付款

一次性付款就是在签约后立刻将房款一次性付给开发商的付款方式。这是银行住房贷款业务还未开展以前最常见的付款方式,目前一般多用于那些低价位小单元的楼盘销售。此种付款方式适合于手中有其他资金来源的购房者。

选择的理由:一次性付款一般都能从开发商处得到相当的折扣。如购买现房,则能更快地获得房屋的产权,具有作为其他投资抵押物的资格。如购买期房,则这种付款方式的价格最低,能够节省不少钱。

不选的理由:一次性付款需要筹集大量的现金,而且是以损失这些资金可能带来的收益为代价,对经济能力偏低的购房者存在很大压力,而经济能力较强又希望通过此资金进行其他方面的投资。

2. 分期付款

分期付款又分为免息分期付款和低息分期付款,是目前比较吸引人的付款方式。此种付款方式适用于手中没有大笔现金但预期收入较高的购房者。

选择的理由:可以缓解一次性付款的经济压力,也可用未付房款督促开发商履行合同承诺。如为免息分期付款,则可以为自己省下一大笔利息支出。

不选的理由:低息分期付款随着付款期限的延长,利率会越来越高,房款总额比一次性付款的房款总额要高。

3. 按揭贷款

按揭贷款即购房抵押贷款,是购房者以所购房屋的产权向银行做抵押申请贷款。由银行先行支付房款给开发商,以后购房者按月向银行支付本息的付款方式,其最高房款成数不得高于八成。由于它能使房地产市场中潜在需求迅速转化为有效需求,时下已经成为保持房地产市场活跃的最有效手段,被开发商广泛采用,适用于手中没有大笔资金但又想马上实现购房愿望的购房者,是目前绝大多数购房者选择的主要购房付款方式。如果有公积金贷款,则更为合适。

选择的理由:不用马上筹集到全部的购房资金,可以帮助你提前几年甚至几十年实现购房的愿望,花明天的钱圆今天的梦。

不选的理由:近期没有购房的愿望而且不想承受长期的资金压力。



案例一

傅老先生投资笔记^①

傅老先生(上海人,64岁,已退休)

投资档案

- (1) 曾经在上海同时持有 28 套房产。
- (2) 投资写字楼项目 3 个月内售出净赚 100 多万元。

投资箴言

- (1) 上海房价太高了,不可能还有像以前那样的大涨,投资住宅要去二三线城市。
- (2) 今年这次调控的效应感觉比以前持续的时间要长一点,买房投资还可以再等等。
- (3) 同等条件下要找相对便宜的房产来投资。

投资计划

长期持有成熟地段独立街铺

投资风格

- (1) 勤换手,有赚就抛,不追求高差价。
- (2) 只买熟悉的区域。

投资笔记

我现在不会建议朋友买房投资

到现在,傅老先生的投资历史横跨 3 次调控史。他的每次投资并不跟风抱团,踩点却踩得很准。虽然看着房价越调越涨,这一次,傅老先生觉得,调控的效应感觉比以前持续的时间更长。“我现在不会建议朋友买房投资。”

跟一些投资者不同的是,傅老先生投到房子上的钱,大部分也是从房子中而来——他并没有其他财力作为支撑。20 世纪 90 年代,傅老先生从上海一家濒临倒闭的国有企业的一把手位置上退了下来,失去了稳定收入之后,他踏入股市和楼市,买过 2 套房子但都是出于改善生活的需要。在股市中赚得第一桶金后,2004 年,傅老先生发现,身边的香港朋友和台湾朋友都在上海疯狂买房,于是他果断加入了炒房阵营——“香港和台湾的朋友是过来人,他们对内地房价的大涨是有先见的。”于是,傅老先生先后在上海买下了十来套房子,都是一次性付款,基本上在三个月内就抛掉,每套房只要有下家出 20 万~30 万元的差价,他马上转手。2004—2005 年,在不断地买入卖出之后,他发现自己已经过手了接近 50 套房产,而最多的时候在上海同时持有 28 套房产。

傅老先生回忆,最成功的案例是他在 2005 年买下的一层写字楼,不到 3 个月转手,净

^① 摘自廖兰心:“2010 年投资者笔记:现在到了买房投资的最好时刻”,www.cnstock.com/index/gdbb/20/008/812392.htm。

赚100多万元。“关键是要看准,发现同等条件下价格却便宜些的房子要赶紧买。”在2006年的第二次房地产调控之前,傅老先生已经把上海的全部房产抛出。

但他同样经历过被套牢的恐惧。2006年年初,在几个上海朋友的发起下,他在深圳买下了两套房子,但等到2006年年底,深圳最先陷入了宏观调控的恐慌中。对于这笔在不熟悉城市的投资,傅老先生是十分后悔的,幸而当时他的资金已经比较充裕,将这2套深圳房子改售为租,到2009年再抛出。投资住宅斩获颇丰,2010年,傅老先生坚定地转向,挥别一切住宅投资。在他看来,上海经历了几轮暴涨之后,短期内高回报已是奢望,而短期投机也受到诸多限制,现在他一心只投资商业地产。

从年初到现在,傅老先生一直在寻找适合投资的商铺。跟住宅比起来,他现在的选择要谨慎得多。周边的人流量是他选铺的主要标准,他会站在有意买铺的地点,找一个街口,观察人流的走向。但他并不会投资太繁华的地段。“像徐家汇这种地方,虽然人气旺,但价格已经很高了,应该找一些位于市区但又不是那么繁华的地段,回报率反而比较高。”此外,街铺的面积也是越小越好。独立街铺是傅老先生的重点考察对象。他认为,产权式商铺门槛低但风险大,社区商铺则“因为现在的开发商都精得很”,不是放在楼盘后期才买卖,就是一开始就定价很高,反而划不来。

6年的住宅投资史之后,傅老先生的下一个目标是独立街铺。“我老了,没时间精力再像以前那样买来买去,现在的政策也不允许你买来买去,现在买了商铺就算升值很多我也不会卖掉,还可以留给儿孙,一铺养三代嘛。”

案例二

李先生投资笔记^①

李先生(上海人,55岁,中学教师)

投资档案

- (1) 14年的房产投资经历,对于还贷颇有心得。
- (2) 投资涉及住宅、商铺、股票。

投资箴言

- (1) 买房除了价位的高低,居住的舒适度很重要。
- (2) 买房是早晚要做的事,要是能搭上政策的便车,享受更多实惠,实在是幸运的事。
- (3) 优质商铺可以作为长期投资,以租代售是主要的形式,前提是要保证商铺不能有闲置,要始终有人来承租。

投资计划

长期持有多处不动产,以租代售。

^① 摘自廖兰心:“2010年投资者笔记:现在到了买房投资的最好时刻”,www.cnstock.com/index/gdbb/20/008/812392.htm。



投资风格

- (1) 投资比较谨慎，以赚取稳定收益为主。
- (2) 长期持有优质商铺，长线投资，以租代售。

投资笔记

买房要是能搭上政策的便车，实在是幸运的事

买房是李先生一直以来的梦想，14年的买房经历，让李先生对于买房颇有心得。1996年，李先生工作渐趋稳定，女儿已上小学四年级，从家庭角度讲，白手起家辛苦打拼的阶段已经过去，当时一家人挤在五十几平方米的小房子里，多少有些拥挤，和家人商议后决定换一套大一些的住房，李先生凭着手头积攒的10万元积蓄，开始了他的置业梦想。

“经过多次的看房，我们在内环边，靠近地铁2号线处买了一套3室1厅110平方米的房子，3620元/米²，总价约39万元。”最让李先生满意的地方就是这套房子的景观很好，从客厅能看到水，一屋的阳光，让人心旷神怡。李先生采用的是等本还贷法，选择首付3成，8年按揭贷款。首付之后房子还在施工，耐心等待了一年之后，他们乔迁新居。

“但是没想到，第一套房子我们买早了，此后政府为了刺激楼市，从1998年起出台了个人购房可享受所得税抵扣政策，而我们就不能享受了。赶得早不如赶得巧，对于无房或住房过小的人来说，买房是早晚要做的事，要是能搭上政策的便车，享受更多实惠，实在是幸运的事。”

时间飞逝，到了2003年，李先生第一套房的贷款终于还清，而此时，上海的房价开始上涨，当时买的第一套房的单价从3620元/米²上涨到了8000元/米²，这让李先生觉得家庭资产随着房价增值了不少。此时，李先生也萌生了购置第二套住房的想法：“因为想着将来年龄大了，可以用来养老，且第一套住房没有电梯。”

值得庆幸的是，股市方面的投资，让李先生的家庭资产增加了200多万元，所以当买房的念头一起，就再也挥之不去了，“保卫胜利果实”的强烈意愿增强了买房的冲动。“由于是今后养老之用，我们便以地段换面积，购入复式房，让生活环境进一步提升。”在相继看了十几套房屋之后，李先生最终定下了中环附近、周围商业较繁荣的顶层复式房，此时该地段房价已经升到1.3万元/米²，总价250万元。李先生选择了用股市赢利部分的200多万元一次性付款。但同时他手头的现金也减少了很多。

手头资金并不宽裕的李先生决定把股市的资金撤出一部分，改投资商铺。后来他发现这个决定是正确的，2008年股市的大跌让众多股民损失惨重。之前购买的第一套住房，李先生决定用来出租。在选择商铺的过程中，李先生十分谨慎，地段对于商铺来说是最重要的因素，在他看来，商铺在理论上投资回报差不多，但前提是要保证空置周期短、空置率低，好地段要比差地段风险小，风险小就小在好地段更不愁租，是旺铺，具有稳定的投资回报。李先生选择的旺铺位于较为成熟地段的沿街商铺，人流量能够得到保证。在经过一番比较之后，李先生最终交付了定金，并很快将商铺出租。“新政颁布拉小了投资商业和投资住宅的差距，新政出台后，普通住宅二套首付比例提升为50%，与商业地产的首付比例相同，在目前的大市场环境下投资商铺或是写字楼都将是不错的选择。”李先生说。

第四节 理财戒备

投资理财是一件人生大事,而且贯彻人生的始终,因此,关于投资理财的知识很重要。然而,关于理财的常识更重要。那就是,理财一定要注意一些基本的戒条,关键是做到三点:第一是安全性,第二是流动性,第三是效益性。只有做到不突破这些底线,才能确保一生幸福。

2009年5月11日,在伦敦金融城市政厅举行的中国银行伦敦分行成立80周年庆祝晚宴上,时任国务院副总理王岐山面对金融界名流,以一段家事阐述了他对安全性的重视和理解。

“在十多年前,我的一个外甥女,出国留学之前,问舅舅有什么嘱咐。我当时就送她一句话,我说你出国最重要的就是要注意安全。我说有了安全,其他的都好办。离开了安全,什么都谈不上。因为你到国外去,一个女孩子,英语会一些,但并不怎么样,又没那么多朋友,你的危险系数就大。”

在这场自称“没准备、脱口而出”的致辞中,王岐山说,讲到当前这场金融危机的原因,很多专家做出了各种各样的分析,但其中有一条是非常简单的,也是金融界人所共知的,就是银行界、金融界的同仁们,忘记了进入金融界的最基本的戒律:第一,风险性,或者叫安全性;第二就是流动性;第三就是效益性。在这个排列顺序中,风险性是第一位的。

一、安全性

安全性原则就是指投资者保证其所投入的资金不遭受价值损失的行为规则。这一原则是理财投资的第一原则。

以股票为例,股票投资是一种风险较大的投资。其风险的存在使得投资者必须首先考虑投入资金的安全性。股票投资的风险来源于企业、股票市场和购买力三个方面。投入资金的安全与否首先取决于企业的经营状况。为了确保投资安全,投资者首先要从不同的角度全面地分析了解企业的情况,尽可能地选择这样一些企业进行投资:基础扎实、资金雄厚、有持久发展趋势;企业规模宏大、经营管理水平先进、产品专利性强、商标知名度高、有较强的生产能力和市场竞争优势;企业资产分配合理、流动资金与流动负债保持合理的比率;盈利率高、有丰富的原料来源和广泛的市场或者其股票是国家重点发展和政府积极扶植的。在选择投资对象的同时,投资者还应当按照分散投资的原则,适时地将所投入的资金按不同比例投资于若干种类和风险程度不同的股票,建立起一个合理的资产组合结构,以将投资风险降低到最小限度,确保投入资金的安全。进行分散投资应注意以下几个方面:

一是将资金分散投入于不同的企业。

二是将资金分散投入于不同种类的股票。

三是适当地将投资时间分散开来。对投资安全性的保障还有一个重要的方面即投资



者自身的保障。投资者应用自身的知识和经验,以股票投资态度区别股票的优势。一个投资知识和投资经验丰富、冷静而慎重、善于分析比较的投资者本身就是避免和减少损失的重要保障。

此外,投资者在进行股票投资时还应当注意以下两方面的问题:

一方面要考虑自身的经济实力,有剩余资金才能进行股票投资。使用他人资金或把全部生活费都用于股票投资,一旦投资失利,不仅无法保障和补偿投资资金的安全,而且将危及自身及家庭的生活。另一方面要做好充分的投资思想准备,即要树立风险观念,强化对投资风险的心理承受能力和做好弥补资金损失的准备。

此外,还应当牢固树立“不熟不做”的原则。不熟不做是指如果你对一件事还不了解、不熟悉时,千万别轻易投钱,因为这很可能导致重大损失。另外,还不能轻易相信别人,包括朋友、同学等。很多曾经的熟人、朋友,以前很熟悉,但近几年交集不多,对其人生道路、工作性质等都不了解;有些人就是被人家如簧的巧舌、高额收益的许诺所蒙骗,就把大把的身家财产拱手送人,最终后悔莫及。这样的例子比比皆是,要知道,世界上没有免费的午餐,天上怎么会掉馅饼呢?如果真的有馅饼,那么,也一定是个陷阱。正所谓:“你盯着人家的收益,人家盯着你的本金呢!”

案 例

河北一女子投资理财产品十余万元被骗血本无归^①

新闻回放:长春市民王女士在朋友的介绍下,投资了一家理财公司的一款名为“月利宝”的理财产品,但不到十天,该投资平台就关闭了,王女士损失1万多元。随后,王女士加入一个投资者成立的维权群,仅这一个群内就有300余人被骗,涉案金额超过千万元。

“集体维权”“一起去报案”,这是最近“月利宝”维权群内大家讨论的关键词。早在几天前,群里的人就约好了,2015年3月30日到长春公安机关报案。

数十名受骗者从全国各地赶来

3月30日上午9点左右,数十名被骗者代表来到长春市公安局宽城分局报案,有些报案者甚至拉着行李箱。“我家是河北的,我被骗了十多万元……”孙女士说,她也是通过朋友了解的“月利宝”,投资十余万元,如今血本无归。听到群友们约定一起报案,她不远千里赶到长春,希望找回被骗的款项。

来自扶余的刘女士告诉记者,他们派出了4名代表,进入分局报案。“警察让我们先把手头的证据收集一下,梳理出来,然后提交给他们。他们同时跟上级领导汇报,根据我们提供的材料确定是否立案。”刘女士说,目前全国各地赶来的数十名被骗者都在长春,“大家把

^① 摘自:“河北一女子投资理财产品十余万元被骗 血本无归”,<http://hebei.news.163.com/16/0331/11/BJFV0LAS02791B3O.html>。

汇款证据、微信截图等所有能提供的证据都整理出来了，现在就等着公安机关立案了。”

“现在我们有的人已经知道操盘手的个人信息了，只要警方介入，肯定能抓到。”刘女士表示。

业内人士分析：典型的3M骗局

30日下午，记者针对“月利宝”事件咨询了从事金融行业的蒋先生，他以业内人士的角度分析了整个事件。

“这就是典型的MMM骗局，也叫3M骗局，跟网上经常说的庞氏骗局类似。”蒋先生称，这种骗局就是利用高利率吸引投资者，然后利用投资者发展下线，再引进新一轮的投资者进入。“就像金字塔，后出场的人出钱给前面的人，谁最后入场，谁就血本无归，而大家明知道早晚有一天会崩盘，但都抱着侥幸心理，都觉得自己肯定不是最后一批进场者。”蒋先生表示，其实这种“金融游戏”在国内多个城市都出现过，卷钱跑路的情况也屡见不鲜。

对于投资，蒋先生表示，投资者首先就要保持理性，“如果是大额的款项，可以走基金，小额的可以走互联网借贷，但一定要选择历史时间长、信誉良好、有担保公司的信贷公司。现在这些企业的信息在工商注册部门都可以查到，投资前一定要有所判断。从目前行业来看，如果年收益率超过12%，那么就需要着重考虑一下，是否要冒险投资了。”

二、流动性

流动性是指资产能够以一个合理的价格顺利变现的能力，它是一种所投资的时间尺度（卖出它所需多长时间）和价格尺度（与公平市场价格相比的折扣）之间的关系，如股票的流动性大于房地产。

一个流动市场的特点是市场上在任何时刻都有买家和卖家。另一个流动性的定义是，下一次贸易的价格与上一次贸易的价格相等的可能性。假如一个市场上有许多买家和卖家的话，那么这个市场的流动性就非常高，这样的市场被称为深市场。在这样的市场中订货对货物价格的影响不大。一个货物的买卖次数可以看作是該货物的流动性。

往往交易者更愿意向流动的市场如股票贸易投资，而不太愿向比较不流动的市场如不动产投资。原因是在一个不流动的市场上的交易者有可能以不利的价格被迫买卖一个货物。投机商和做市商庄家为一个市场带来流动性。

部分常见资产的流动性大小一般有这样的关系：现金>活期存款>短期国债>蓝筹股>一般股票>长期债券>城市中心小户型物业>城市外围大户型物业。特别地，增加交易成本可降低资产的流动性，如增加印花稅，会降低股票流动性；T+0交易比T+1交易更具流动性。

不仅个人投资者面临不流动的危险，大投资者同样面临这样的危险。中央银行可通过三大货币政策手段干涉投放的货币量，从而调控流动性。

当流动性消失的时候，价格是没有意义的。所以，流动性不太好的投资品可以买，但不要把所有的钱都砸里边。

对于我们普通老百姓来说，一般流动性方面是不用太过担心，就是要注意不要把所有



的资产放在某一种流动性很低的产品上，这样会导致万一出现资金紧张，而资金无法回笼，从而造成重大损失。譬如，有些人持有很多古董文物，手头的现金却很少，一旦古董文物一时间无法卖出，可能会造成损失发生。

案 例

日本人的教训^①

日本人曾在房地产和油画上栽了个大跟斗。1985年广场协议导致日元升值后的几年，日本人在海外大肆购置不动产和名贵艺术品。1989年日本的三菱地产公司斥巨资近14亿美元买下了纽约的洛克菲勒中心。日本人还大肆在夏威夷等地置办房地产，更有日本人得意地说，早知如此1941年就不必炸珍珠港了，买下来不就得了。

那时买名画成了日本的时尚。1989年，日本安田保险耗资4000万美元买下凡·高的《向日葵》后，还运回去展览收门票。毕加索、莫奈、雷诺阿、塞尚和基弗等大师的杰作，纷纷被日本企业家以上千万美元纳入囊中。凡·高的《加歇医生像》，直到今天都是世界油画拍卖史的第二高价格，这就是由当年日本人创下的。

随着泡沫的破灭，日本企业损失惨重，需要回收现金。像三菱这样在海外有大量产业的公司，纷纷撤资，洛克菲勒中心最后还是被美国人以远低于原价的价格买了回去。破产倒闭或周转不灵的日本富豪纷纷抛售手中的名画。基弗的11幅作品运抵东京后，因公司倒闭，未及拆封便又被卖回给欧洲人。而《加歇医生像》与《红磨坊街的舞会》最终也以远低于当初购买价的价格卖出。

有人可能会问，日本的熊市既然有十几年，干吗要过几年才贱卖呢？为何不在头一两年刚开始下跌时就把这些资产高价变现，这样不就能保存胜利果实了？没有那么容易！一是你要看得准；二是你要卖得掉。清末民初有位贝勒得到国宝——东晋陆机的《平复帖》，大藏家张伯驹先生出6万大洋向他收，他非20万不卖。这位贝勒痴迷收藏，以至绝大部分身家都集中在藏品上。几年后他母亲病逝，看似家财万贯的贝勒，居然连给母亲办后事的现金都不够，只得将《平复帖》卖给张伯驹，张先生抓住这个机会，花4万大洋就买了下来，后来捐给了国家。

房地产和收藏品有一个共同的特点，就是流动性不够好。每栋房子、每幅画都是不一样的，既没有一个统一而巨大的交易平台，也不像股票一样有一套通行全球的估值标准。当市场兴旺时，只要耐心等待一定会有人买；但当市场不好没人愿意买时，即使不断降低价格，可能还是卖不出去。比如2004年和2008年就出现过短暂的房地产不景气，当时很多房子挂出去3个月都无人问津。

当流动性消失的时候，价格是没有意义的。所以，流动性不太好的投资品可以买，但不要把所有的钱都砸里边。

很多投资品就像是时装，流行时人人都不假思索抢着要，等不流行时却被人弃若敝屣。

^① 摘自：“流动性的重要性”，blog.ifeng.com/article/31003072.html。

很多企业破产不是资不抵债，而是周转不灵。所以当你拥有一种资产时，不仅要考虑它的价值，还要考虑是否卖得掉。对投资来说（尤其是大资金），流动性像命一样重要。

三、效益性

主要是指经济效益的高低，有时也包含社会效益。尽管各个具体投资在目的上不尽相同，但是，这些投资的最终和长远目标都是为了取得投资收益，最终使投资收回，而且及时收回。做理财是获得财富收入的方式之一，也是实现人生财富理想的渠道之一。因此，收益性就是投资理财的最大目标。不过在现实生活中，理财产品不同则收益率也不同，收益大小不同则理想实现的程度就不同。大部分的理财者，都希望通过理财获得最大的收益。

不过，投资理财应当坚持“合理回报”的原则，不能过分期望一夜暴富。一夜暴富的思想是非常有害的，因为，高收益的背后往往是高风险，两者是成正比的。聪明的投资者都知道，投资需要有耐心，懂得放长线钓大鱼。然而，很多梦想“一夜暴富”的人总是倾向于短线投资，选择一些像股票、外汇、期货这样的高风险投资方式。但是妄想用高风险投资来一夜暴富基本是不可能的，除了需要巨额的投资成本，还需冒很大的风险，一招不慎，很可能就会满盘皆输。

案例

富二代炒股 从一夜暴富到一夜暴负^①

传统生意家族的富二代遇上股市，会产生怎样的电石花火？本故事的主角黄海因为传统生意出现瓶颈而投身股市，完成从一夜暴富到一夜暴负的过程。

50 万元两个月就翻倍

黄海算是标准的富二代，家里在东莞开了一家家具加工工厂，近两年生意一直不温不火。黄海觉得自己大材小用，一直憋着一股劲，希望有一天能够大展拳脚，施展一下自己的才华。

2015 年 A 股市场渐露小牛征兆时，黄海在同学的带领下，投身股海。11 月份，他把父母给他买车的 50 万元全部投入市场，重仓中信证券和中国人寿，短短两个月，两只股票全部实现翻倍，50 万元一下子变成了 120 万元，这不但让黄海万万没想到，连他的父母也大吃一惊。黄海一下子迷上了炒股，并且迅速将炒股定位为自己的终身职业，那段时间他拼命研读各类资本投资的书籍，越看越觉得自己是股神附身，胆子也越来越大。今年 3 月份，他说服父母，把投资的本金加到了 300 万元。

二季度时，他把投资的重点都压在了创业板上，重仓乐视网、蓝英装备和天山生物 3

^① 摘自叶静：“富二代炒股 从一夜暴富到一夜暴负”，<http://finance.huanqiu.com/gsjj/2015-08/7234617.html>。



只创业板股票。这3只股在今年二季度均表现强势，黄海的收益也是芝麻开花节节高，特别是天山生物，二季度的最高涨幅一度逼近200%，黄海股票账户上的浮盈甚至冲高到800万元。黄海炒股发达的消息也立马在东莞家具制造厂之间传开了，不少人找到黄海家，让黄海指导炒股，黄海一时风光无量。他父母一开始担心自己的独生子吃不了苦，接不下自己的生意，没想到自己的儿子是资本市场的天才。

从赚400万元到亏40万元

事情到了6月中旬发生了转折，调整悄然而至。一开始黄海并没有重视，反而认为调整是入货的好时机，又让父母加了100万元进来。不过很快他发现事情不对，此前每次调整之后，都会出现更强烈的反弹，但是这次反而越调越深，黄海账面每天都会有几十万元的缩水，甚至出现过一天100万元“灰飞烟灭”的情况。黄海着急了，此前的经验完全不能覆盖眼前发生的事实。特别是到了后面几天，股票每天都被死死钉在跌停板上，资产快速缩水，从近千万元一下子缩水到了300万元，不但丰厚的浮盈消失了，连本金也损失近百万元。

各种焦虑一下子袭来，黄海和父母晚上甚至出现失眠的状态。“那段时间，我做得最多的事情就是刷屏，看看晚上会有什么稳定政策出来，但每次都是乘兴而来败兴而归，大盘还是“跌跌不休”，最后我只能当鸵鸟了，想着反正也不急着用钱，干脆放在那里吧。十年总能回本吧。”黄海对信息时报记者表示。

近期市场出现了反弹，黄海的资金回到了360万元左右。“我拿出了300万元，毕竟这是父母的血汗钱，余下的60万元，继续炒股，亏了的40万元就当学费了，希望通过不断的练习和提高，能够尽快回本。”黄海笑称。

总而言之，投资是一件有一定技术含量的事情，需要认真研究和学习，才能慢慢有所收获。通过不断学习各种投资理财，可以大大提高我们的财商，通过自己的实践和努力，力争实现财富的安全性、流动性、效益性的完美统一。

思考题

1. 客观地衡量一下自己的财商状况，有哪些优点，哪些不足，并提出提高的方法。用一张A4纸写下来。
2. 对于文中讲到的理财方式，你有什么心得？
3. 你如何看待安全性原则？
4. 你如何看待巴菲特的投资观念？

推荐书目

- [1] 罗伯特·清崎，莎伦·莱希特.富爸爸穷爸爸.成都：四川文艺出版社，2014.
- [2] 林洪伟，陈祥锋，向盛斌.生财有道：个人理财策划.上海：立信会计出版社，2006.
- [3] 拉瑞·E.斯韦德鲁.像巴菲特一样思考.季田牛，译.北京：中国电力出版社，2014.
- [4] 顾冰.财富赢家.北京：机械工业出版社，2012.
- [5] 郭恭克.猎豹财务长给投资新手的第一堂课.台北：商周出版社，2012.

第五章 正确面对爱情问题

“问世间情为何物，直教人生死相许。”爱情是如此的伟大，以至于人们居然愿意为之付出生命的代价！“哪个少年不钟情，哪个少女不怀春”，人来到世间，必然要遇到爱情问题。

在生物学上，现代脑科学研究发现浪漫的爱情其实是一种生物程序。有关爱情的行为都是由进化的力量主导，通过激素起作用，所有疯狂的行为只为了把基因传递给后代。脑科学表明人们坠入爱河的时候大脑不断释放出一组特定的化学物质，包括神经质多巴胺、去甲肾上腺素、激素和5-羟色胺释放的苯丙胺（外语音译又叫作安非他命），相同的化合物刺激大脑的愉悦中心，导致的副作用有心率增加、食欲减退、失眠和强烈的激动。这个阶段通常持续一年半到三年。爱情的短命是众所周知的，不断高涨的离婚率更加说明了这一点。爱情让你享受了年轻、美丽、浪漫、激情，也一定要让你面对年老、寂寞、色衰、平淡、冷漠。

但是，爱情是一门必修课，不是选修课。每个人都将碰到自己的爱情问题，因此，好好地把握自己的爱情，收获一份完美的爱情，是让自己的人生获得幸福的一个基本条件。

第一节 爱情是什么

一、爱情的含义

爱情问题，自古以来就一直伴随着人类社会，并且涌现出了许多浪漫凄美的爱情故事以及相关的文学作品，为人们所传颂，譬如我国的《梁山伯与祝英台》《白蛇传》《天仙配》，西方的《罗密欧与朱丽叶》等。关于爱情，至今尚无统一的定义，古往今来，很多的哲学家、诗人都试图为之定义。

柏拉图说：恋爱是严重的精神病。

莎士比亚说：爱情是感情的最高位阶。

罗素说：爱情就是生活。

弗洛伊德说：再没有比爱情更容易让人受伤的了。

毛姆说：爱情不过是一种肮脏的诡计，它欺骗我们去完成传宗接代的任务。

于丹说：一个好的伴侣一定是这样的，我因有你而更爱世界的一切，我比以前更知道父母养育之恩的厚重，更知道要有自己的朋友圈子，更知道得去世界上去做很多精彩的事。你的大爱我不能辜负……



其实,爱情的含义到底如何并不重要,我们只需要知道一般意义上的爱情即可。所谓爱情,一般是指一对男女之间,基于一定的社会关系和共同的生活理想,在各自内心中形成的对对方最真挚的倾慕,并渴望对方成为自己终身伴侣的最强烈的感情;是两颗心灵相互向往、吸引、达到精神升华的产物,是一种高尚的精神生活。也有人认为,爱情是人与人之间强烈的依恋、亲近、向往,以及无私专一并且无所不尽其心的情感。

爱情的正常结果是婚姻,一段美好的爱情往往会带来幸福的婚姻,很多成功人士用他们的人生经历为我们诠释了爱情的真谛。

案 例

名人爱情故事

马云与张瑛。马云是张瑛在杭州师范学院的师兄,后来两人相恋。马云毕业后分配至杭州电子工学院任教,张瑛从杭州师范学院毕业后不久,两人结婚。马云从一家小小的翻译社起步,忽悠着太太辞职给他们做起了倒贴薪水的老妈子。如今,拥有了市值40亿美元的阿里巴巴,并囊括雅虎、淘宝、支付宝、阿里软件后,马云将太太劝离了总经理的岗位,让她回家做起了全职太太。张瑛一点不生气,安心在家相夫教子。马云说:“张瑛以前是我事业上的搭档,我有今天,她没有功劳也有苦劳,我也一直把她当作生产资料。但现在我觉得,作为太太,她更适合做生活资料。”

李彦宏与马东敏。1995年,李彦宏在纽约的一次中国留学生聚会上见到了马东敏。马东敏毕业于中国科技大学少年班,两人认识时,她正在美国新泽西州大学生物系攻读博士学位。看到马东敏的第一眼,李彦宏想到了“一见钟情”这个词。仅仅用了6个月,李彦宏如愿让马东敏成了自己的新娘。李彦宏回国创业前,马东敏做出决定:让丈夫回国去,自己留在美国继续发展。“这样,即使他创业真失败了,我的收入还能保证,还支持得起这个家。”李彦宏曾说:“百度精神里有一种叫作勇气,而我的妻子马东敏博士,则是这勇气的来源。她总能在关键时刻,冷静地提出最勇敢的建议。”

马化腾与妻子。马化腾曾公开对外表示:“我和太太就是通过QQ认识的,不过当时她也不知道我是谁。我就说我是工程师。”马化腾与妻子两人都来自普通家庭,没有什么特殊的,都是潮州人,习惯喝粥。马化腾结婚比较晚,他和妻子是在北京见的面,而且是网友。

点评:

上述提到的商界名人,都拥有幸福的爱情和婚姻,这是他们的事业能够获得不断成功的重要支柱。

二、爱情的本质

爱情的本质是什么,也是众说纷纭。进化心理学认为,爱情是人类的一种生存手段,体验爱情,将潜在的伴侣(合作伙伴)演变为一位好家长,并通过基因传递给后代。也有人

认为,爱情是人性情感的组成部分,在狭义上是指情侣之间的感情,广义上还包括朋友之间的爱情和亲人之间的爱情。

美国耶鲁大学的斯腾柏格教授^①提出了爱情成分理论即爱情三元论,认为人类的爱情基本上由三种成分所组成。

(1) 动机成分: 动机有内发的性驱力,也包括异性之间被身体容貌等特征彼此吸引,以动机为主的两性关系是亲密的。

(2) 情绪成分: 由刺激引起的身心激动状态,如喜、怒、哀、惧等,以情绪为主的两性关系是热情的。

(3) 认知成分: 对情绪和动机是一种控制因素,是爱情中的理智层面,以认知为主的两性关系是承诺的。

爱情三元论认为,两性间的爱情形式,因人而异,很可能所有情侣间的亲密关系和热烈程度各不相同,但基本上都是这三元素彼此不等量地配合而演化出来的。斯腾柏格进一步将动机、情绪、认知三者各自单独在两性间发生的爱情关系,分别称为热情、亲密与承诺,意思是以情绪为主的两性关系是热情的,以动机为主的两性关系是亲密的,以认知为主的两性关系是承诺的、守约的。

马克思主义爱情本质论认为,爱情是人类自然属性和社会属性的统一。爱情的自然属性是指成熟健康的男女自身的性欲和性需求以及性爱,它们是爱情产生的最基本的生物前提;爱情的社会属性是指人的性需求不是以一种自然方式来满足的,而是以一种内容丰富、不断发展变化的社会方式来进行的,是人的性欲本能随着社会发展而进行个体社会化的属性。

爱情的本质是男女双方基于一定的客观现实基础和共同的生活理念,在各自内心形成的最真挚的彼此倾慕、互相爱悦,并渴望对方成为自己的终身伴侣的最强烈持久、纯洁专一的感情,是具有生物性、社会性、精神性、审美性和谐统一的人类两性关系。其中,生物性表现为人的性欲、性满足、性行为,是人的生物本能和生理基础;社会性表现为人的交际、尊重、赞同、相互认可、自我价值观等,是人个体社会化的重要特征;精神性是对美好爱情的精神向往和道德追求;审美性是爱情的艺术象征,表现为好感、欣赏、美感、偏好、艺术观念等。爱情是在两性关系中人的这些特征的和谐与统一,因此,爱情的本质是性爱 and 情爱的和谐与统一。

三、爱情的三种形式

爱情的形式又称为爱情的方式。每个人对爱情的诠释各不相同,因此,表达爱的方式

^① 斯腾柏格(Robert. J. Sternberg, 1949—),提出了著名的三元智力理论。三元智力理论是在认知心理学信息加工理论的影响下形成的。该理论试图以认知过程的观点,解释认知活动中所需要的能力。根据这种理论,个体之所以有智力高低之分,主要是由于个体对信息的加工方式不同。因此,设法测量个体在认知情境中信息加工的方式,就可以鉴别个体智力的高低。(参见:“细说斯腾柏格的‘爱情三元论’”,www.daai.cc/2011/0615/12265.html。)



也各不相同。有的人，爱情的表达方式充满浪漫和激情；有的人，爱情的表达方式稳重而理性；也有的人，两者兼而有之。可以说，这主要是与当事人双方的性格、年龄、身份特点等有关。

荷兰乌得勒支大学心理学家亨德里克(Hendrick)认为，爱情有三种基本形式：

- (1) 情欲之爱——充满自我展露的浪漫激情的爱；
- (2) 游戏之爱——视爱情为无须负责的游戏；
- (3) 友谊之爱——如友谊般的感情。

它们就像三原色一样，组成不同种类的次级爱情。如情欲之爱和友谊之爱相结合，能预测较高的关系满意程度。这些分类中，有些元素是所有的爱情形式都共有的，如相互理解、相互扶持、以爱人的陪伴为乐，等等，有些元素则具有特定性。根据这一理论基础，我们可以解释亲密关系的类型，懂得如何建立亲密关系，以维持长期的亲密关系，使我们在生活中更有寄托，活得更有温度。

四、爱情的基本特征

人类追求爱情，是追求富有情感的性爱，在确定与异性的关系时，是以善和美为基础的，正是在爱情中寻找异性的善和美这一点上，使人类的性爱具有了一种崇高的精神价值。一般认为，爱情主要有以下几个特征。

(1) 强烈性。爱情是一种强烈的情绪体验，有时甚至会出现强烈的冲动感觉。爱情，特别是初恋，往往带有很强的非理智因素，正如一位波斯作家所说的那样：“一旦心把情欲的大旗高举入云并擂响疯狂的战鼓，那么理性卫士便无计可施，只能忍受奇耻大辱……理性只是闪烁的砂粒，欲火是洗劫世界的飓风，悟性不过是摇曳的灯光。”卢梭也曾说过：“我一生中，在我所爱的人身边，曾不止一次地被丧失理智的情欲所引诱，从而变得视而不见、听而不闻，兴奋得全身战栗。”爱情中的强烈性具有点燃速度快、强度大和控制差等特点，容易引发不良后果。因此，莎士比亚告诫人们：“情欲犹如炭火，必须使它冷却，否则那烈火会把心儿烧焦。”

(2) 稳定性。恋爱关系会呈现一定的稳定性，也就是男女交往对象在一段时间内应该是确定的，不可能是朝三暮四、频频换人的。频频换人的爱情不是真正的爱情。恋爱中的人特别是热恋中的人，都有一种“曾经沧海难为水，除却巫山不是云”的执着，而且是“情到深处人孤独”，仿佛唯有自己才是世界上最幸福的人。但是，过于执着于某一个人容易导致偏执、偏激、钻牛角尖，一旦发生失恋、分手等挫折，会难以自拔。

(3) 专一性。恋爱中的人都十分专注和投入，他们时时刻刻关注着对方，也要求对方处处围绕着自己转。过于专注容易影响学习和工作。而且，专一中还带有排他性，就是抗拒其他人对自己的性爱对象予以任何性亲近的心理倾向。这是人的本能，也是文明时代人类性爱的重要特征。所以恩格斯指出：“性爱按其本性来说就是排他的。排他性的积极面是专一、执着；消极面是自私、嫉妒、猜疑和占有欲。”

(4) 平等性。爱情是两个人之间的事情，在爱情关系中男女双方在地位上是平等的。如果在谈恋爱阶段就存在不平等的情况，那么将来很难和谐地相处下去。此外，我们国家

还有“门当户对”的说法，这其实也从文化的层面告诉我们，双方社会经济地位平等的爱情容易长久。可以说，爱情关系是一种平等的关系，爱情关系中的双方是相互关爱的。一方强迫另一方接受的爱情是不可能长久存在的。

五、恋爱发展的阶段及心理过程

恋爱关系是人际关系的进一步深化。人际关系也被称为人际交往，是人们在生活活动过程中所建立的社会关系。在心理学看来，人际关系还意味着人与人之间在交往中建立起直接的心理上的联系。良好人际关系的经历和发展，从人际交往由浅入深的角度来看，一般要经过互不相识、定向、情感探索、感情交流和稳定交往等五个阶段，就恋爱关系而言，则可以表述为如图 5-1 所示的五个阶段。

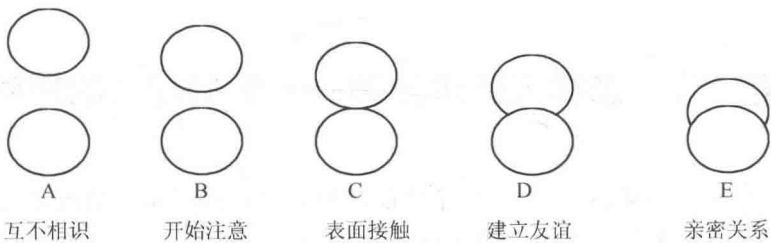


图 5-1 恋爱关系发展

在恋爱心理学看来，恋爱的发展也同样需要经历一个过程，具体分为对异性的敏感期、对异性的向往期、恋爱择偶期。

(1) 对异性的敏感期。随着青春期^①的来临，第二性特征的出现和性意识的觉醒，引起了男女性别的不同的生理和心理的急剧变化。青少年开始对性别差异非常敏感，在异性面前时常会感到羞怯和不安。

(2) 对异性的向往期。随着性生理上的发育成熟，性心理开始发展，男女情窦初开，产生了异性之间的相互吸引，出现彼此希望接触的意愿。但是，这一时期的男女青年，由于其生理和自我意识的不成熟性，他们对向往的异性对象，基本上是泛化的、不稳定的、缺乏专一性的，是一种不成熟的恋爱心理。所以，有人又称此阶段为泛爱期。

(3) 恋爱择偶期。在这一阶段的男女青年，性心理已逐步成熟，社会阅历在不断丰富，恋爱观开始形成，对异性的向往逐渐专一，开始相互寻求和选择自己的配偶对象，建立和培育双方的爱情，进入成熟的恋爱心理。

一般而言，正常的恋爱择偶分为三个阶段，又称为恋爱三部曲。

(1) 好感阶段。好感是指在人际交往中所产生的一种彼此欣赏的情感体验。它是对人对事满意或喜欢的情绪，它表示的是对人或事的初级的好印象，也就是比较浅层面的印

^① 青春期是每个人在成长过程中的必经之路，它也是人们从依赖走向独立的过程。在这个过程中，生理机能逐步增强，内分泌机制完善，心理的变化也随着时间的推移有相应的发展，迅速走向成熟而又尚未完全成熟的一个过渡期。（详见林崇德：《发展心理学》，人民教育出版社 1995 年版，第 401 页。）



象,这种印象可能会通过深入交流而转变为喜欢甚至爱,也有可能转变为信任,当然也有可能被磨灭掉。好感也是人与人之间所有情感的开始阶段,好感是喜欢的基础,不同种类的好感对应着不同种类的喜欢,而在所有感情中唯有男女之情的好感特殊,不要因混淆而产生错觉。

(2) 爱慕阶段。男女之间在好感的基础上,经过对对方的爱好、志趣、性格、为人等各方面的更多的了解,而产生的更深刻的情感体验,以致这种内在感情使人心旷神怡,萌发了希望与其结合的强烈情感倾向,并在理智的支配下,发展成对对方的爱慕之情。

(3) 相爱阶段。男女之间单方面的爱慕还不是爱情,只有相互爱慕,爱情才能建立。在恋爱中,从单方爱慕到互爱,有时可能是同步到来,有时也可能是异步的,或者还会经受一些波折与非难,但只要双方心心相印,无论是谁首先打开自己的心扉,最终都会赢得对方的回应,开出绚丽多彩的爱情之花。

第二节 怎样去追求爱情——爱的能力的培养

爱情是一种美好的情感,每个人都希望能够拥有,但是,现实的情况却是不少人难以获得美好的爱情,或者说反而为爱情所伤。这是为什么呢?原因在于他们缺乏爱的能力。

心理学家认为,人在爱别人之前先要爱自己,“人必自爱,而后人爱之”。爱的能力来源于爱自己、接纳自己、自我认同的能力,这是根本。当内心的自我价值感和自信、自我力量逐渐强大的时候,爱就像从小溪变成了大海,那种能量不需要太多的技巧就能达到,到那时,追求爱情就会变成一件很容易的事情。

一、爱的能力的含义

爱的能力是指和他人建立亲密关系的能力,它对人一生的发展有着重要的意义。具备了爱的能力会引导一个人去真正地爱他人,也真正地爱自己,能真正体验到爱给人带来的快乐和幸福。恋爱的过程也是培养爱的能力的过程。

心理学家弗洛姆认为:“爱是人的的一种主动的能力,一种突破把人和其他同伴分离之围墙的能力,一种使人和他人相联合的能力;爱使人克服了孤独和分离的感觉,但它允许他成为他自己,允许他保持他的完整性。”

为爱必须储存爱。爱的能力首先看内心储存了多少爱可以给予,如果一个人内心是干枯的,没有爱可以付出,也就缺乏爱的能力的基础。

你自己的储爱槽里有多少爱呢?当一个人爱他人之前,首先要学会的是爱自己——自爱。真正的爱意味着“关心、尊重、责任、认识,它不是为某个人所爱之意义上的一种情感,而是为所爱的人的成长和幸福的一种积极主动的奋斗,它根植于自身的爱的能力”。因此,弗洛姆说:“爱某个人是爱的能力的实现和凝聚。人对自己生命、幸福、成长、自由的确定,同样根植于其爱的能力,也就是说根植于关心、尊重、责任和认识。如果一个人有能

力产生爱，他也就爱他自己，如果他仅爱其他人，他就根本不能爱。”“自私和自爱是不同一的，它们实际上是对立的。自私的人，爱自己不是太多，事实上他是仇视自己。”

二、爱的能力的组成

爱的能力是一种综合素质的融合，在爱的过程中，一系列能力的各个组成部分共同组成爱。一般而言，爱的能力包括表达爱的能力、接受爱的能力、拒绝爱的能力、鉴别爱的能力、解决爱的冲突能力和保持爱情长久的能力。

(1) 表达爱的能力。你想要表达你的爱吗？你有足够的勇气和信心表达你的爱吗？你能用恰当的方式和语言表达你对她（他）的爱吗？当表达爱的时候你感到幸福吗？一个人心中有了爱，要敢于表达、善于表达，这是一种爱的能力。表达爱，是一种自信的表现。如果心中爱慕某个人，却始终不敢表达，那么，这就说明缺乏表达爱的能力。

(2) 接受爱的能力。你的爱情是突如其来的吗？对于被爱你感到高兴吗？你接到爱的讯号了吗？你能否用正确的方式面对一份爱情。一个人面对别人对自己的爱，能否及时准确地对爱做出判断，是否能够坦然地接受这份爱，这也是一种爱的能力。缺乏这种能力的人，或是匆忙行事，或是无从把握。接受爱，也是自信的表现。一个自卑的人是不敢接受本属于自己的爱的。

(3) 拒绝爱的能力。你是“博爱”^①还是对爱一概避而远之？拒绝爱时你够果断吗？拒绝爱时你够智慧吗？对自己不愿或不值得接受的爱应该有勇气加以拒绝。爱情来不得半点勉强和将就，在不希望得到的爱情到来时，要果断、勇敢地说“不”，同时要掌握恰当的拒绝方式，因为珍重每一份真挚的感情是对他人的尊重，也是一种自珍。

(4) 鉴别爱的能力。爱需要鉴别吗？在收获爱情的过程中你想过这个问题吗？你在爱情中所受的伤害和你的鉴别能力有关吗？当一份爱向你走来，无论这份爱是一般朋友的爱，还是异性朋友的喜欢，还是未来恋人的爱情，首先你需要有分辨清楚的能力。也就是说，你对这份爱情是否具备鉴别能力。譬如，这份爱情是否合适？这份爱情符合道德的规范吗？这份爱情能否得到亲朋好友、父母的支持和祝福？这些都是需要认真考虑的。因此，对于那些违背基本道德的爱情，比如婚外恋、第三者插足、不伦恋等，都应当坚决果断地斩断。

(5) 解决爱的冲突的能力。在你的爱情中你感觉到了什么样的冲突？你用什么方式来解决这些冲突？在冲突中你尊重了你的所爱了吗？在爱的过程中，难免会出现一些不和谐、有矛盾的地方，能否妥善地处理，这是爱的能力的重要方面。有些人在恋爱的过程中，具有很强的控制欲，或者对另一方漠不关心，或者“脚踩两只船”，或者经常吵架甚至有暴力行为，这些都考验着双方解决爱的冲突的能力。如果在恋爱过程中，经常处于吵架的状态，那么你们最好赶紧分手，因为这说明你们缺乏解决爱情冲突的能力，或者说性格不合，而分手是最好的选择。

(6) 保持爱情长久的能力。在爱情中你是付出型还是接受型？你为你的爱情注入了

^① 此处所讲的“博爱”是指泛爱，即见谁都爱，毫无原则。



新的力量吗？你会在何时退出爱情的长跑？爱情是需要保鲜的，作为一个成熟的人，应该有能力通过不断学习，提供自己爱的艺术，提升自己的内涵、修养，完善自己的人格来获得保持爱情长久的能力。

三、正确面对失恋

有成功就有失败，有恋爱就有失恋。失恋是很多人都会经历的事，很多人因为各种原因而陷入失恋，而失恋通常会给人较大的心理痛苦。一般意义上所谓的“失恋”是指一个痴情人被其恋爱对象抛弃。失恋引起的主要情绪反应是痛苦与烦恼，大多数人能正确对待和处理这种恋爱受挫现象，愉快地走向新生活。然而也有一些人不能及时排除这种强烈情绪，导致心理失衡，性格反常。

（一）失恋可能造成的危害

（1）悲伤、痛苦、愤怒与绝望。有的人突然失恋以后，首先在情感上会产生极大的悲伤和痛苦，随之而来的便是愤怒和绝望，很可能产生鲁莽的异常行为，如自杀、殉情、报复他人等。

（2）强烈的报复心。这种情况通常发生在一些感情受到欺骗、玩弄的失恋者身上。他们为了宣泄自己的愤怒和不满，可能采取非理智的极端行为，甚至干脆以自己的沉沦来报复社会和他人的。

（3）强烈的自卑感。有的失恋者因自尊心受挫会产生强烈的自卑感，有的甚至从此拒绝爱情，性格变得孤僻、古怪，严重者有自杀念头或行为。

（4）迁怒于其他人或事。失恋后，有的人易将消极的情绪迁怒于其他人或事中去，如易发脾气，对任何事都觉得不顺心，容易发怒，这种无端的迁怒常会导致行为偏激。

其实，我们应当明白，谈恋爱是一种双向选择的过程，人与人之间是平等的，不能强逼某一方接受另一方，须知“捆绑不成夫妻”，“强扭的瓜不甜”。当彼此在交往的过程中，一方发现对方有着自己无法容忍的缺点时，掉头离开其实是一种合情合理的做法，另一方应当心胸开阔地面对这个问题。

失恋只是一种个人选择的结果，它只是说明你们做夫妻是不合适的，并不能说明其他问题。如果失恋了，就应该学会在失恋中学习，在失恋中成长，对自己的缺点进行改正。而且，失恋给人再恋爱的机会，你也可以更好地选择适合自己的对象。失恋还给人以时间去思考，思考我们如何变得更加完美。总而言之，失恋给人以机会再去选择，你失去的仅仅是一片树叶，而你得到的将是整个森林，切不可一叶障目、不见泰山。

（二）如何快速摆脱阴影？

人一旦陷入失恋的情绪中，难免出现情绪波动，甚至可能会出现沉浸在悲观中难以自拔的情况。那么，我们应该如何正确面对这个问题呢。

（1）适当发泄失恋后的不良情绪。不管是什么人，再怎么坚强，面对失恋，难免会产生焦虑、抑郁等不良的情绪状态。而那种想哭又不敢哭，甚至还要强颜欢笑，表面上看起

来好像很“坚强”，其实对自己的伤害非常大。任何人都有哭的权利，尤其是在失恋之时。不能在众人面前哭的人，我们可以找个地方私下痛哭一番；不习惯大哭一场的人，也不妨让自己的眼泪尽量流出来。

(2) 不要死缠对方。有的人失恋时，为了挽回这份感情，会有找对方好好谈谈与沟通的冲动。其实这个时候找对方好好谈的心理动机是“我们再来一次，我们可以澄清所有的误会，然后我们会和好如初”，或者说“我们重新开始，抛开以前所有的误会”，这也是为什么情场中的最后谈判老是谈不完的原因。问题是这种不死心的态度换来的却是对方越来越多的不耐烦。正确的做法应是“赶快走，走得越快、越果决、越主动，自己挽回的面子越多，对对方所造成的震撼与吸引力越大”，这就是“不纠缠”的力量。

(3) 冷静理智地分析问题出在哪里。痛苦了一阵子以后，我们应该理智地面对自己，冷静地去分析一下到底毛病出在哪里。既然分手已是事实，那么就要敢于面对现实。记住，如前面所提过的，这不是是非对错的问题，而是适合不适合的问题。你要做的就是找出你有哪些是对方受不了的；对方什么时候最快乐，为什么？什么时候最痛苦，为什么？这些因素找出来以后，看看哪些是可以改的，能改则改；看看哪些是改不了的，下次找恋人时就找那些比较能适应自己“特质”的对象。

(4) 不要害怕别人知道你失恋了。失恋时最尴尬的是人尽皆知。你很害怕别人问“你们为什么分手”之类的问题，因为分手，对于一个被抛弃的人，最难处理的是不知如何跟局外人解释为何被抛弃。一般的人都会用一些奇怪的不成熟的理由来搪塞。如果懂事的朋友装着了解而不好意思再详问下去，虽然是带着一点疑惑的眼神离开，但失恋者还是勉强可以忍受；万一碰到一些喜欢打破砂锅问到底的人，常会问得当事者尴尬异常，使其越加难过痛苦。

若有人在失恋时还装着“我与爱人正在热恋”，这种心理就有一点病态了。建议失恋时不要怕别人知道，甚至可以主动让别人知道。此时，若是你觉得别人问长问短让你受不了，你不妨套用以下的公式：“某某某，我向你宣布一个不好的消息，我和某某分手了，对方已另有对象。我现在很难过，但是我相信几天以后就会好一点。请你不要问我为什么，我们不要再谈这些好吗？谢谢，再见。”然后回去痛哭一场，你就会发现失恋没有那么可怕。

(5) 学会坚强。失恋者在初期最常见的情绪反应就是丧失信心、自怨自艾、愤愤不平，觉得无脸见人，或自甘堕落、逃避现实。报复之法不可取，而自己灰心丧志，每日以泪洗面，误了正事，状似可怜，其实这都是不好的情绪反应。因为这些举动，只会使对方更加得意忘形，对自己没有丝毫的益处。处理失恋后的愤愤不平，最好的方法是好好过日子，自立自强，活得比以前更好，努力使日后的学业、事业更加进步、发达，将来娶（嫁）一个比原来更好的对象。

(6) 从反省中成长。请对这份逝去的感情多多反省，试着问自己：我是怎样的人？问题出在哪里？是沟通方式还是价值观差异？在思考中，提炼出成长的力量，从中找回你的感激能力，加速你的心理创伤恢复。

(7) 丰富自己的生活。好好安排你的生活，为情绪找到一个宣泄的出口。其实你有很多生活资源，想想有什么事情是你一直想做，而之前没有机会实现的呢，现在正是时候。



我们可以进一步丰富自己的生活，譬如出去旅游一段时间，或者新学习一种健身方法，或者新读一本书，这些都可以平复自己的心情。

现代心理学表明，最困扰我们的欲望，其一是爱情，其二是爱情中的性。而当我们所渴望的事物真的变成现实的时候，我们会发现，原来它并非那么华丽，有时还让我们觉得充满了极强的欺骗性。所有真实的都是朴素无华的。所有激情的渴望和热爱如果能给我们带来快乐，那么我们可以去抱有那份欲望。如果它给我们带来了痛苦，我们一定要警觉它的虚幻性！

所以恋爱似乎成为检验自我的一个试金石。人们对爱情的失望是因为人们参考了错误的爱情标本——世间多数人的爱情都是本能的或者是功利的。本能的爱情是男女之间在适当的青春年龄里本能地互相吸引，这是一种纯粹的自然规律，而没有深层次的精神领域里的和谐和心灵共鸣，它在短暂的时间里拥有爱情的浮华，但没有爱情的内核。而功利的爱情则是权利、财富渲染下的美丽假象。因此，对于爱情的实质一定要看透，爱情就是那么回事，它无非就是两个人从相遇、相知、相恋的一个过程，既不要抱着过高的期望，也不要冷漠对待，要以平常心对待，因为任何恋人的分手，都是一个重新自我认识、自我完善的过程，而且，在失恋中，你失去的只是一棵树，而却得到了一片森林。

第三节 恋爱心理特点与案例分析

一般而言，青年由于生理与心理的不断发展，必然会逐步萌发对爱情的憧憬，进而在适当的时间步入恋爱阶段。那么，在恋爱阶段会呈现什么样的特点呢？

一、当代青年恋爱的心理特点

(1) 浪漫性。恋爱本应以婚姻为目的，但由于现代青年的爱情是在特殊的生活背景和文化环境中萌芽的，所以其恋爱生活很少与婚姻相联系，而成了现代青年人生活本身的一种需要。许多青年在恋爱过程中是看重对方的外貌、能力、兴趣和感情，谈论的话题大多是人生、社会、学习、娱乐等，注重花前月下、诗情画意，追求丰富多彩的精神生活，而很少涉及家庭、经济等现实问题，从而使得他们的恋爱富有浓郁的浪漫气息。

(2) 冲动性。表现有三：① 择偶时对自己的感情缺乏审慎的思考，一有好感就采取行动，凭一时冲动做出草率的决定。② 感情升温快。恋爱就像冲击心岸的海浪，一旦出现，便久久不能平静，一浪高过一浪。从初恋到热恋，很难找到一个明显的分界线，过渡期很短，很快便达到了高潮。于是约会相当频繁，形影不离，恨不得一天 24 小时都不分离。③ 情感的强度大，不易控制，对亲吻、拥抱等亲密行为要求迫切，常常冲破理智的防范，偷吃禁果。

(3) 轻率性。一部分青年的恋爱有轻率性的特点，这一方面表现为仓促上阵，仅仅是在好奇心、神秘感、性冲动或从众心理的支配下，甚至他人的起哄下与异性恋爱。由于从恋爱开始就缺乏慎重的考虑，把爱情大厦建筑在沙滩上，所以，这种爱情往往像美丽的沙

雕,经不起风吹雨打,常常会因为挫折而使恋爱出现危机。另一方面表现为恋爱的动机是为了填补一时的空虚与寂寞,因而多为与婚姻脱离的虚假恋爱。不仅择偶时缺乏审慎的考虑,而且在恋爱中也很难承担起应有的责任,故常发生恋爱冲突,对恋爱者的学习生活和身心健康造成不利的影响。

(4) 自主性。当代青年文化层次普遍较高,思想较为开放,容易接受新观念,由于脱离了家庭生活,自主自立意识明显增强,因而在恋爱上大多自己做主、自由选择,和谁恋爱、怎样恋爱没有统一的模式,不受条条框框的限制,有的恋爱几年家长未必知道。由于恋爱自由度很大、自主性很强,但同时自己又缺乏经验,得不到成年人的指导,因而恋爱挫折不断。爱情是美好而甜蜜的,但是不具备爱的能力的人,只能收获爱的苦果,而难以品尝到爱的甘甜。弗洛姆说过:“爱是一种能力,也是一种艺术。要掌握爱的艺术,一是要掌握理论,二是学会实践,三是赋予爱以最大的关切。”恋爱、爱情是爱的集中体现和最高表现形式,它不仅存在于青年男女中,也融汇在中老年夫妻生活中。因此,培养爱的能力是青年的发展课题,从某种意义上说,也是一个人的终身任务。

二、恋爱中常见的心理效应

恋爱是一种奇特的心理活动,会引起男女双方的一些特殊的心理效应,在心理学中称为“恋爱心理效应”,有学者总结出光晕心理、一见钟情心理、逆反心理、自卑心理等多种心理效应。在恋爱实践中,如果能正确认识这些心理效应,有助于我们更好地完善自己的恋爱生活。

(一) 光晕心理

光晕心理即人们通常所说的“情人眼里出西施”,又称为光环效应或成见效应,指人际交往中形成的一种夸大的社会印象。光晕原本是摄影中的一个名词,指的是当光线过于强烈时,就会射进底片的乳剂层,达到基片再被反射回来,对乳剂层进行了二次曝光,使得影像的周围出现一圈月晕一样的像影。这种现象被借用到情感心理学经典语录中来,就是指那些在恋爱过程中出现的因为周围环境或者因素的影响,让人无法看到事物的本来面目,过分地关注某一点或者某些方面,而忽视了其他的事物。

怎样克服恋爱中的光晕心理呢?要记住三个“见”字,即主见、偏见和意见。

(1) 要有主见。当然是正确的主见。有了正确的恋爱态度和恰当的择偶标准,理智水平就会大大提高,择偶过程中因感情波动而产生的光晕心理就不易缠身。这好比摄影时如光线过强,你可以加滤色镜。恋爱中感情的光线,同样可以通过理智的滤色镜来加以调节。

(2) 要戒偏见。对己对人都要做全面的分析。苏东坡诗云:“横看成岭侧成峰,远近高低各不同。”只有横向视野而没有纵向视野,或者只有近距离视野,而没有远距离视野,都会产生感觉和认识上的偏差,造成择偶和恋爱中的导向失误。

(3) 要听意见。俗话说:“当事者迷,旁观者清。”认真听取和分析家长、亲属、朋友等人的意见,集思广益,也会帮助自己获得正确的主见,只是对别人的意见不应盲从,而应



“择其善者而从之”。

（二）一见钟情心理

所谓一见钟情，顾名思义，就是见第一面的时候就爱上了对方。不过，一见钟情又分为单方的和双方的。单方的有可能变成单相思，而双方的一见钟情则意味着幸福美满。因此，大多数人所说的一见钟情指的都是双方的。一见钟情心理，在心理学上也称“首因效应”“第一印象效应”。心理学研究发现，与一个人初次会面，45秒内就能产生第一印象。

首因效应用通俗的话来说，就是人与人在第一次交往的时候给对方留下的印象，而且，这个印象将在对方的头脑中占据主导地位。第一印象不仅持续的时间很长，而且对人们的影响很大，因此，第一印象的好坏在很大程度上决定了人们最终对于整个事物形成的印象。毫无疑问，一见钟情的双方都对对方有着良好的第一印象。这就提醒人们，要想博得异性的欢心，就一定要重视和他（她）的第一次见面。假如第一印象不好，以后就很难有好的发展。

首因效应是人之常情，一见钟情也司空见惯，这比双方在恋爱中没有感觉要好得多。当然，其前提是要多接触、多了解，不要试图去改变对方。有关婚姻问题专家也说过，婚前的选择非常重要，与其婚后去改变一个人，不如婚前选择一个适合的人。

（三）逆反心理

逆反心理，又称为罗密欧与朱丽叶效应，是指恋爱者面对改变爱情动机的外力反而强化了原有爱情心理的心理反应，也是指因客观与个人主观需要不相符，而产生强烈的抵触情绪，并引发一种负向要求和行为的心理活动倾向。其主要表现有高压逆反、对立逆反、过昵逆反、赌气逆反，等等。

1. 逆反的种类

（1）高压逆反。舆论或家庭对热恋的双方不是以理说服、劝阻他们的早恋或不当的爱情，而是施以高压，反而使相恋的双方把高压视为首要的挫折，从而加深了他俩的相容来共同对待高压挫折，使其爱得更深、更牢。

（2）对立逆反。有些好奇心重的人，对那些亲近者、奉承者厌倦，而对冷漠他的、与他对立的人产生好奇，并在对立中发现对方的性格、气质、才干，从而达成相爱。

（3）过昵逆反。由于一方过于殷勤，过誉的言辞、过昵的举动反而使对方产生反感，从而减弱或中断了爱情。

（4）赌气逆反。在一定幅度之内的赌气，可增进爱情；越过一定幅度的赌气，则会导致双方心灰意冷，甚至感情破裂。

2. 克服方法

（1）提高认识。良好的文化素质、广闻博见是克服逆反心理的根本道理。一个对生活有着广博知识的人，凭直觉就能认识到逆反心理的荒谬之处，从而采用一种更科学、更宽容的思维方式。广闻博见能使我们避免固执和偏激，而逆反心理则使我们在最终认识

真理之前走了许多弯路,当我们醒悟过来时往往太迟了。

(2) 发挥想象。逆反心理之所以大行其道,往往是利用了人们缺乏对多渠道解决问题的想象力。解决一个实际问题用一个办法就已足够,但在问题未解决之前却存在着几乎无限的可能性。

我们的思想一旦被逆反心理控制住,我们的视野就会变得狭隘、短视和显得愚蠢。它使我们无法进行正确的思考和判断,让思想仅仅是在“对着干”的轨道上盲目滑行。

当我们冷静地进行分析的时候,我们就会发现,我们所强烈反对的意见固然并不一定就是真理,但“对着干”起码也使我们的思维同对方同样的狭隘。因此,对总是怀有逆反心理的人来说,努力培养起自己的想象力是十分必要的,它有助于我们开阔思路,从偏执的习惯中超脱出来。宽容的思想方式和想象力是可以通过自我不断的思维训练来获得,它能激发出我们的创造力。逆反心理是一种近乎病态的心理状态,如果你想有所作为,就必须经常性地这种自我训练。

(四) 自卑心理

自卑是由于自我评价偏低而引起的害羞、不安、内疚、胆怯、忧伤、失望等消极的情绪体验。自卑是一种情结,绝大多数人都有,在恋爱的过程中经常产生破坏作用,因此,需要特别认真对待。

自卑是一种不能自助和软弱的复杂情感。有自卑感的人轻视自己,认为自己无法赶上别人。阿尔弗雷德·阿德勒^①对自卑感有特殊的解释,称其为自卑情结。他对于这个词主要有两种相联系的用法:首先,自卑情结指以一个人认为自己或自己的环境不如别人的自卑观念为核心的潜意识欲望、情感所组成的一种复杂心理。其次,自卑情结指一个人由于不能或不愿进行奋斗而形成的文饰作用。自卑情结是由婴幼儿时期的无能状态和对别人的依赖而引起的,对人有普遍的意义,能驱使人成为优越的力量,但又是反复失败的结果。自卑情结,是可以通过调整认识和增强自信心并给予支持而消除的。

年轻人在恋爱中产生的自卑心理大都是因为自身的“缺陷”和“不足”造成的。其原因往往是因为个人的成长经历、生活环境、自我认识偏差等,造成主观上不能正确地认识自己、评价自己和接纳自己的消极情绪体验。

通常,恋爱过程中,男方居于追求者的角色,对于自卑,更要注意克服。一般来说,遇到比自己弱的女人,男人通常都比较有自信,但是一旦遇到比自己强的女人,绝大部分男人都会产生自卑心理。能否战胜这种自卑心理,有时候往往是成败的关键。这个强弱,一般是两种,可能会让男人产生自卑感,一种是对方外貌比较好,相比之下自己悬殊太大,包括身高这些。这很容易让男人产生自卑感,觉得对方一定不会喜欢自己,导致相处没有自信,从而想主动放弃。还有一种是对方经济实力比自己强,也特别容易让男生产生自卑的

^① 阿尔弗雷德·阿德勒(Alfred Adler,1870—1937),奥地利精神病学家,个体心理学的创始人,人本主义心理学的先驱,现代自我心理学之父。精神分析学派内部第一个反对弗洛伊德的心理体系,由生物学定向的本我转向社会文化定向的自我心理学,对后来西方心理学的发展具有重要意义。



感觉。当然更可怕的是外貌和经济实力都比你强很多，那么大部分男人可能连相处的心情都没有了，一般会立刻放弃。

因此，在恋爱过程中一定要战胜这种自卑心理，即使是失败，也要坚持到最后。努力过之后，失败了，那就坦然接受；如果没有努力，就失败，那很可惜。你要明白，对方既然和你聊天，并答应和你见面，说明对方看中的未必是你的经济实力或者你的外貌，很可能是因为你有些东西打动了她。所以，你要保持你以前的行为特征，充分表现本来的你，不要受外界因素的影响，那就可能有意外的收获。

一个男人的魅力首先是自信。如果一个男人在一个女人面前丧失了自信，那么他的风采就会急剧减少。女人一般是不会喜欢一个没有主见、没有自信的男人的。

那么，如何战胜这种心理呢？首先，遇到这种情况，你一定要面不改色心不跳。千万记得不要打肿脸充胖子，不要看到对方收入比你高，就编一些话来说自己如何有钱。你要明白，在有钱人面前装有钱人，是很容易被看出来的。千万不要干这种蠢事。

遇到外貌比你强很多的女孩，交谈中不要忌讳自己的外貌，客观平和地评价自己的外貌，千万不要只是拔高，可以稍微损一下自己，开开玩笑。但是说话中要充满自信，话题可以尽快引入自己的强项或者能打动对方的领域。在自己熟悉的领域，你充满绝对的自信，男人自信的时候是最帅的，你要记得这一点。

如果遇到经济实力比自己强的女人，你也不要不敢谈这个话题。如果对方谈到这个话题，你要坦然面对，客观地评价自己，也不要为自己经济实力不如对方找任何的借口，你要坦然地承认，自己不如对方，并对对方表示真诚的佩服之情，同时要强调不是自己不努力，自己也很努力，目前的收入自己基本满意。这个世界不是所有人都能高收入的。当然也可以说明自己会越来越好，这个适当就行，千万不要吹得太多，好像自己天下第一一样。要客观公正地评价自己，并充满自信，并展现一种努力、敬业、有责任心的形象。

当然，话题可以适当地引向其他方面，引入到双方感兴趣或者你自己比较强的领域。在交谈过程中，一切把对方当作普通人来进行，不要因为对方条件好，就不敢作为。当然要表现出对对方的尊重，并且你要表现出你是一个男人，不管对方条件如何好，她始终是一个女人。男女交往中，男人应该比较主动，控制局面，而不能反过来。不然，女人也不会看得起你。

如果对方经济实力比较强，那么付账的时候，你可以真诚地主动付账，但是如果对方坚持，你也不必要过分坚持，你只需要表达你的诚意就行，一般经济实力很强的女生，都会主动付账。让对方付账，反而是你表现自信的一种方法。如果你非要拼命付账，对方反而会觉得你比较自卑。但是注意，一定要真诚，很自然地表示由你来付账天经地义的感觉。不要做假动作，万一对方抢不过你，那也是正常的，不要放在心上。

如果这类女人和你继续约会，你也不需要迎合对方的消费水平到高档场所，可以坦然说自己消费不起，带对方去自己能消费得起的场所去即可。记住，表现你的真实一面，不要让对方觉得你很虚荣、打肿脸充胖子。

恋爱中存在的各种心理效应是非常正常的，正因为它们的存在，人类的爱情才显得那么丰富多彩，那么令人遐想联翩。试想，如果人类的爱情就像动物世界中干巴巴、直截了

当的本能的求偶活动一样,缺失了复杂的心理活动,那么,我们的恋爱活动又有什么值得回味的呢?所以,对于这些心理效应,我们正确的态度是平静看待、理性应对,善用之,让它们为我所用,谈好属于自己的美好爱情。

三、恋爱中常见的心理困扰

恋爱虽然甜蜜,但也会带来复杂、独特而微妙的情感体验,成为人类最容易产生心理困扰的领域之一。现代心理学家归纳了以下几种心理困扰,我们要学会应对。

(一) 寂寞与爱情

孤独与寻求归属感的本能动力促使人们去寻求一个“亲爱的人”,来填补心中的空缺与找到被承认的感觉。

不要因为寂寞而谈恋爱,否则你爱的不是那个人,而是那种摆脱寂寞的感觉。这不仅是对对方的一种无形的伤害,也是对自己不负责任的行为。假设你很爱他(她)并且表达了他(她)真挚的爱,而他(她)只是因为你爱他(她)或者因为寂寞才跟你的话,你的心情会怎样?是哭笑不得,更是种伤痛。因为他(她)对你不够诚恳对你就是种欺骗。人们不可因为寂寞而恋爱,这是对爱的亵渎。不可因一时的不理智而错尝爱的感觉啊!最重要的是不要对不起自己,不要玩弄自己的感情,要学会自重。

(二) 好感与爱情

接近能让我们相互喜欢,对相互交往的期待也可以引发喜欢(近距离使人感到亲近,人们经常与熟悉的同学或同事亲近,甚至相爱),与自己相关的事情也容易引起我们的喜爱,但喜爱和爱情的距离究竟有多远?

在电影《非诚勿扰2》^①中,秦奋、梁笑笑,这对冤家的爱情纠葛兜兜转转,两人好也好不了,散也散不了,如一场持久的拉锯战,其根本原因在于笑笑对秦奋的感情“止于好感”。你不得不承认,在现实生活中,秦奋和笑笑的故事无疑是很多人的故事,我们身边有太多的秦奋、太多的笑笑,他们在好感与爱情的距离间游移、徘徊,抱着好感,渴望着爱情,送走了最好的年华,大量“剩男剩女”的出现就是明证。

好感只是对一个人有好的印象,你觉得这个人是个好人,这样的人很多。爱是好感的

^① 华谊兄弟传媒有限公司2012年出品的爱情喜剧电影,为电影《非诚勿扰》的续集,由冯小刚执导,葛优、舒淇、孙红雷、姚晨、廖凡等人主演。该片延续了第一集的故事,继续讲述了秦奋和梁笑笑的爱情故事。从北海道回来后,笑笑对方先生死心,对爱情也灰心了,但和秦奋的交往一直让她内心很矛盾:有时觉得此人很贴心,也很有趣,有时又觉得他很情绪化,挺大个人了却仍然像个孩子。最让她纠结的是:虽然她很努力,很想让自己爱上秦奋,然而却始终止步于好感。求婚不成的秦奋与笑笑商量决定两人先看看对方到底合适不合适,于是他在三亚租了一套别墅,正式开始了和笑笑“试婚”的日子。一次,笑笑醉酒后,承认自己对秦奋的感情不是爱情。两人日渐疏远,秦奋回到北京,当上了电视台的主持人。秦奋的好友、节目制作人李香山患上癌症,秦奋和好友们搞了一场“人生告别会”,笑笑和秦奋在会上感慨颇多……



升华，好感后有喜欢，继而生爱。爱不是好感那么简单，爱是内心对一个人强烈的喜欢，没有对方不行。而对于能让你产生好感的人，其存在感不会那么强烈；对于有一面之缘的人，你可能产生好感，但是你不会想着要再次见到他（她）（排除一见钟情）；而爱一个人，你时刻都想他（她）在你视线之内，没看到心里都不踏实。

“好感—喜欢—爱上”，这就是好感与爱情的距离。

（三）虚荣与爱情

虚荣心理是人的一种情感的反映，也反映着人的某种需要。虚荣也是追求自尊的一种表象。某相亲类节目上一个女嘉宾说：“宁愿坐在宝马车里哭也不愿坐在自行车后面笑。”这样的恋爱心理是否正确？当然，虚荣也是属于人之常情，毕竟人们是生活在现实世界中的人，看重某方面必有其合理性，但是，不能太过分看重财产、相貌等外在的东西。

关键在于恋爱双方要调整自己的心态。过好自己的生活最重要，不要跟任何外界的人攀比。“郎才女貌”向来被大众认可，无论在哪里，他们都感觉自己很风光很有面子，这极大地满足了他们的虚荣心。虽然爱美之心没错，但很多人却因此陷入误区，在挑选另一半的时候，只注重外表，结果却因为自己的虚荣心葬送了一生的幸福，太不值得。幸福应该是一种实实在在的感觉，并不依赖于外表。如果你有幸成为帅哥的女友，或美女的男友，不要高兴得太早，也不必沉醉在别人的羡慕和赞美中。你必须提防的是，对方是否“金玉其外，败絮其中”？倘若对方只有一副空皮囊，并不懂得爱与责任，与这样的人共度人生，你的幸福便无影无踪。

（四）友情与爱情

友情和爱情有几个共同点：需要互相关心，需要互相信任，需要真诚。而友情与爱情也有几个不同点：友情，既可以发生在同性之间也可以发生在异性之间。而爱情一般发生在异性之间。友情的发生不需要考虑太多条件，而爱情则需要，例如感觉、家庭背景相似等，毕竟爱人是最近亲密的人，有可能是未来与你共患难的一个。爱人在生活方面，在性生活方面都与你息息相关；而友人，以后会有各自的家庭、各自的生活。爱情会演变成亲情；而友情一辈子是友情。恋人会演变成陌生人，而朋友不会。还有人说有一种感情称为边缘感情，是指徘徊在爱情和友情之间的一种感情。这种边缘感情肯定是短暂的、过渡性的，要么升华为爱情，要么回归到友情。因为一般来说，爱情是由友情升级而来的，爱情里包含着友情也包含着类似亲情的东西。

日本心理学家曾对异性间的友情和爱情的异同做过区分，他认为两者之间主要在五个方面有所不同。

- （1）支柱不同：友情的支柱是理解，爱情的支柱是感情。
- （2）地位不同：友情的地位是平等，爱情的地位是一体化。
- （3）体系不同：友情的系统是开放的，爱情的系统是关闭的。
- （4）基础不同：友情的基础是信赖，爱情则纠缠着不安和期待。
- （5）心境不同：友情充满“充足感”，爱情则充满“欠缺感”。

因此,年轻人在面对友情和爱情时,要做到心中有数,不要把爱情和友情混为一谈,也不要错把爱情当友情或错把友情当爱情,最终抱憾终身。

(五) 单相思

单相思,是指异性关系中的一方倾心于另一方,却得不到对方回报的单方面的“爱情”。还有的人可能已向对方表示了自己的爱慕之心,但被婉言拒绝,面对现实却无法解脱,仍执着爱慕着对方。单相思的情绪需要尽快摆脱,否则,会对个人身心带来不同程度的损害。

小王有这样一个小故事:

在外地读书的时候我喜欢上了一个女孩。她和我同校不同级,她爸爸在银行工作,妈妈是一位小学教师。她是那种看上去很单纯很文静的女孩。开始她不认识我,是我写了一封信去,内容就是想找她交个朋友。虽说这是一个惯用的外交辞令,但这也是我最真实的想法了。后来我们就认识了,周末也是我经常去找她聊天。反正听她的朋友说我给她的印象还不错。后来寒假我回到了成都老家,平时我也经常打电话问问她的情况。前段时间天气冷了,我给她买了一个电热烤手的取暖器,给她寄过去。她接受了,但是叫我下次别再给她买什么东西去了。现在我也不知道她对我到底是怎样一种感觉。以前我曾经对她说过:我一点也不否认我很喜欢你。她的回答是:在读书期间我不谈恋爱。虽然我也不是要她跟我谈什么恋爱,而且我也不想在这方面盲目失去方向,毕竟我还在读书。但是,我自己觉得她还是非常能让我满意的那种类型,有时候我感觉似乎我这辈子就认定她了。同学说叫我下学期经常去看看她加深一下感情,我也不知是否可以行得通。前段时间她把她的手机号码和寝室的电话都给我说了,不过我发短信过去她总是我问什么她就回答什么,感觉她不是很在意我,而且总有一种距离感。我经常會想起她,甚至有时会不自觉地唉声叹气,其实我知道这应该算是单相思吧,那我该怎么做才好呢?

显然,上文中的小王就是陷入了单相思,女孩可能感觉和他只是普通朋友,而他却不可自拔地爱上了对方。恋爱是两个人之间的感情交流,如果只是一方投入感情,而对方毫无感觉或不想与之交流,就形成了单相思。单相思只是单方面的倾慕,所以不是恋爱。但由于倾慕者大部分是默默地表现着,又迫切希望自己能够被接受,所以这种情感往往十分强烈,容易受到伤害,产生心理障碍。

单相思损害人的心理健康。在单相思状态下,人们心情烦躁、情绪低落、敏感多疑,注意力下降,学习、工作效率低,失眠,厌食,严重的可造成抑郁症。还有的人因此对爱失去兴趣和信心,并对异性抱仇视态度等。那么,如何从单相思的痛苦中摆脱出来呢?

(1) 要克服爱情错觉。不要过分自信,要仔细地观察所恋对象的言行举止,认真分析对方对自己的态度和行为与对待其他异性的态度和行为是否有所不同。如果一时难以辨别,可以将你的心事告诉自己的密友,让他们帮你进行客观的分析判断。一旦意识到自己的确产生了错觉,就应停止单相思,否则于己于人都无任何好处。



(2) 也可以用适当的方式传递自己的愿望。要敢于和自己的所恋对象进行接触和交往。这样做的好处是：一来可以全面地了解对方，有助于矫正认知偏差；二来让对方多了解自己，并且可以在接触交往中传递自己的感情意向。也不妨直接向对方表白，以避免无端的猜测和幻想。

(3) 积极进行情感转移。人是有感情的，但感情是受理智制约的。如果不顾现实，执意追求，不但得不到真正的爱情，还会损害自己的形象，尤其是当你的爱不能付诸实施时，应及时运用情感转移的方法，把自己心里的能量分散到感兴趣的活动中去，把精力投入到学习、工作或其他异性朋友身上，从中找到感情的寄托，努力从单相思的漩涡中摆脱出来。

(六) 正确处理感情纠葛

纠，是三股纱线所合成的绳子，有缠绕之意；葛，为藤本植物，茎皮似麻富含纤维素，可织布。“纠葛”合在一起意味缠绕不清，引申为紧紧深陷、纠缠或卷入似乎难以挣脱的困难，或者是纠缠不清的事情、纠纷。在恋爱中，是很有可能发生感情纠葛的，包括“三角恋”、遭遇家人反对、彼此误解，等等，这些感情纠葛，最好能够恰当处理，否则，恋爱是很难顺利进行下去的。

有的青年在寻求爱情的恋爱过程中，落入三角恋爱的漩涡里，要不同时喜欢上两个人，要不同时被两个人所追求，或者是A爱上B，B又爱上了C，C又爱上了A，终日忧心如焚，不可自拔。发生或者沉迷于三角恋爱是很不道德的，也是很危险的。作为当事人的一方，应当以快刀斩乱麻的决心，选择一个，放弃一个，而不能迟迟不做决定，两边取巧，否则，就有点欺骗的味道了。

爱情遭遇阻力也很常见，譬如有的人在恋爱中可能遭到父母的反对，或者周围人的非议，从而导致心烦意乱、辗转反侧。这时候，一定要看清楚问题的所在。如果父母反对你们谈恋爱，要搞清楚父母为什么会反对，原因是什么？比如是对方家境贫穷、工作不稳定、人品有瑕疵，等等，你都要认真分析。如果是属于家庭条件方面的问题，是可以克服的，关键是对方人品好、性格好，有正当职业和体面的收入维持将来家庭的运作；但是，如果是在人品方面有瑕疵，或没有正当职业，那么，就要慎重了，父母的反对可能是正确的。至于周围人的非议，一般不用太多考虑，只要是符合道德规范的恋爱，只要是正大光明的恋爱，一般都没有问题；如果是“第三者”性质的恋爱，那最好还是早点脱离出来，毕竟社会舆论的压力也是不小的。

其他的纠葛，如爱情中的误解、被对方无休止地猜疑等，这些都是小事情，关键是要及时说清楚，彼此开诚布公地坦白，而不能都闷在心里。要知道，很多话，是“话不说，人不知”。你以为对方明白，对方可能恰恰不明白。因此，恋人之间的沟通非常重要，没有充分的沟通，就不会有完美的爱情。

四、各种爱情案例诊断

谈恋爱是一件美好的事情，但是，也充满了各种心理学方面的迷思，作为当事人，应当能智慧地处理，以期结出爱情的幸福之花。

（一）过分关心“伤”爱

案 例

我与男友相恋一年，不能说缺少温存，他对我太“好”了。比如，我晚上出去玩一下，他总是“关心”地问我哪里，与什么人一起；我收到传呼，他喜欢“帮我”仔细地看一遍，同时忘不了问是谁呼的……我实在觉得承受不了他的“爱”，我真想就此与他分手。

诊断：

我理解你的感受，在恋爱时，“享受”到像你这样待遇的人并不少见，由于这种恋爱从某种程度上限制了个人的空间，威胁到内心隐私，对有些人来讲，分手便是他们的选择。平心而论，他这样做的目的是爱你，也想避免你们的爱情受到干扰。但方法欠妥，原因是两个方面：一是他的个性属于多疑和自卑，对自己的能力缺乏自信，对感情和未来没有把握。基于这种不安全感，他会用可以令他放心的方式来平静自己的情绪，便出现没完没了的“关心”。二是方式不行，即不知道如何正确与恋人相处。他们片面地认为，恋人之间不存在什么秘密，双方应坦诚相见，他们推崇两人便是一个世界才是真正的恋爱，所以，在他眼里，问你是维护爱的表现。

由于这种方式对恋爱有破坏性，所以你要在以下方面加以努力，不成分手也不迟。一是以行动来表示你对爱情的忠贞，尽量一起参加社交活动。对他一时不理解的事，尽可能解释，当然也不必反复解释，以免使问题复杂化，但一定不要出现或说出伤害他自尊心的语言或行为。二是要让他知道隐私对恋爱的魅力，且是保持未来婚姻有生命力的保证，如果这点也不存在，爱情便会到尽头。三是要让他明白恋爱的排他性和社交的相容性并不矛盾，并鼓励他从单纯的两人世界中走出来，在社交中树立自信。

（二）恋爱也会引发抑郁

案 例

小李狂热地爱上了女同事小张，可是，花费了许多精力也得不到小张的回应。最后小李出现了情绪低落、失眠、烦躁、注意力不集中、记忆力下降等症状，同事和好友劝说也不能缓解。小李来到心理门诊，通过心理测试发现小李出现了抑郁情绪。在进行抗抑郁治疗以后，小李的抑郁症状有所好转，恢复了正常的学习和工作。

诊断：

恋爱中抑郁情绪的表现有：患者非常痛苦，情绪低落、经常哭泣、头脑混乱、失眠、烦躁、注意力不集中、日夜思念恋爱对象，并且对学习工作没兴趣，对前途失去信心，自信心下降，别人劝说也不能缓解，对于未来的爱情也没有信心，内心产生了极大的挫折感，不能控制自己的行为，反复去找恋人谈心，反复想解决与恋人之间的矛盾，临床特征主要为焦虑、抑郁症状。



引起恋爱抑郁情绪的原因：

1. 个性。每个人因为自己独特的个性相应也会影响到恋爱时的情绪。
2. 童年家庭教育中的问题。

①单亲家庭；

②在家庭教育中父母教育过分严厉，又不注意和孩子沟通的家庭；

③父母对孩子过分溺爱的家庭；

④在家庭教育中让孩子一味读书，很少接触社会的家庭。

3. 童年曾经遭受过性虐待或性侵犯，即有过性心理方面的创伤。

恋爱中抑郁情绪的应对措施：

1. 如存在独特的个性和成长发育中的心理症结者，应给予心理咨询。
2. 对曾经在童年遭受过性创伤的人，应给予专门的心理治疗。
3. 如果出现严重的抑郁症状，应该给予百忧解等抗抑郁药物治疗。
4. 鼓励他们多接触社会，多参加集体社会性的活动，在和大家的接触和集体活动中，缓解自己的症状。
5. 给他们安排一份业余爱好，能缓解他们的症状。

（三）与恋人关系出现危机

案 例

性别：女

年龄：25岁

症状：头晕脑胀，失眠、厌食，精力无法集中

背景：与男友的感情出现危机

她原本是个很快乐的人，但是自从与男朋友的感情出现危机之后，她的生活完全改变了。她总是在猜测男朋友对她的看法，不知自己在对方心里到底处于什么位置。她是一个把感情看得很重的人，希望男朋友能真诚地对待她，可事实上男朋友对她越来越冷淡，她很难过，整天胡思乱想、头晕脑胀，与此同时出现失眠、厌食、精力无法集中等症状。她觉得度日如年，想了各种办法也无法摆脱。她对自己的现状有些恐慌，去做心理测试发现自己得了轻度的抑郁症，她不知道该如何是好，她多么希望自己能拥有一颗平静的心。

诊断：

其实有许多年轻人在感情受挫时都会陷入和她类似的状况中，因为他们经历得比较少，还比较单纯和痴情。当时过境迁，多少年后当他们再回首往事，他们一定会有另外一种看法，他们会想：如果现在我碰到这种情况，我一定会轻松地处理的。经历一些感情的挫折人才会变得更成熟，所以她大可不必为现状过分担忧，她应该做的是和男朋友好好谈谈，然后做个了断，要么重归于好，要么分道扬镳，两种结果都会让人恢复正常的心境。当然有时是需要用时间平复内心的创伤的，但过去了就过去了，千万不要陷入一个漩涡之中太久，那样是在浪费自己的青春。

(四) 因恋爱不成而杀人

案 例

2014年6月12日,安阳籍一22岁大二女生小华,在大连艺术学院的操场上惨遭同学李某杀害,当场不幸身亡。小华和李某谈恋爱后不久,就发现李某有暴力倾向,动不动就打她,如果同学们劝架的话,他就威胁别人。眼看谈不下去了,小华提出分手。没想到李某不但不分手,还多次纠缠她。最严重的两次,他还控制了小华9个小时的人身自由。李某一直纠缠小华,学校知道这情况,警告过李某,而且还签有三方协议。但在悲剧发生前,学校没有对嫌疑人进行有效监管。

在大学校园里,在光天化日大庭广众之下,一个22岁的大学生惨遭昔日男友杀害,骇人听闻。因为恋爱不成就动了杀心,最后酿成悲剧,犯罪嫌疑人何等的刚愎自用为所欲为?!从此两个家庭深陷悲痛欲绝之中。这一幕家庭的悲剧,也是社会的悲剧,更是教育的悲剧,值得我们反思。

诊断:

文明的大学校园发生这样的惨剧,作为正在接受高等教育的在校大学生却公开杀人,简直不可思议。大学生应是社会的佼佼者,该有较高的素养,如此偏激,令人难以置信。在校大学生谈恋爱正常,分手也正常。恋爱不成,反目成仇也能让人理解。可是,恋爱不成杀死对方,而且是蓄谋已久的,就不能让人理解了。李某杀人可能与其性格偏激有关,还与其成长的环境有关,也许李某是独生子女,现在的不少独生子女都是众星拱月、娇生惯养,这渐渐地养成了孩子以自我为中心的心理。“人之初,心本善。性相近,习相远。”这个悲剧的发生,教育有不可推卸的责任。

首先,李某缺乏应有的法制教育,杀人偿命,这是再浅显不过的道理。杀人需要负刑事责任,将受到法律的惩罚。小学、中学、大学都要开展法制教育,但是由于教学是为了升学率,法制教育往往流于形式,学生大脑中的法制观念不是根深蒂固的。

其次,李某缺乏应有的生命教育,我们应该教育学生热爱生命,热爱社会,热爱自然。小华是李某的同学,也是昔日的恋人,关键她还是一个活生生的生命,他竟用刀将她杀害。一介书生如此歹毒,对生命如此漠视。

第三,李某缺乏应有的挫折教育,挫折教育也是心理教育的一方面。挫折教育是指让受教育者在受教育的过程中遭受挫折,从而激发受教育者的潜能,以达到使受教育者切实掌握知识的目的。大学生恋爱使人感到甜蜜,分手也应正确面对。

第四,李某缺乏哲学教育,哲学可以使人明辨事理、明辨是非。对学生进行必要的哲学教育,可以使学生胸怀宽广,更加包容。

第五,李某缺乏应有的恋爱教育,恋爱是一门科学,不少大学开设了恋爱课,对学生进行恋爱教育,很受学生的热捧。一些大学生恋爱的出发点不纯,为的是寻欢作乐,或者是别有用心,这样的恋爱注定是没有好下场的。大学恋爱交友都要十分谨慎。如果对李某进行了必要的恋爱教育,也许可以避免悲剧的发生。大学生恋爱不成,导致悲剧的发生值



得我们教育界思考。虽然，上述只是个案，但一旦发生，给个人、家庭、学校乃至社会造成多大的危害，可想而知。

无论是男人还是女人，都应该心胸宽广，恋爱不成可以做朋友。有时候，祝福对方获得幸福，更是一种高贵的品质。

正如有一首情歌唱的：“有一种爱叫作放手，为爱结束天长地久，我的离去若让你拥有所有，让真爱带我走，说分手。”这才是真正的“退一步，海阔天空”，这才是真正的心胸开阔的人，放手的人（他或她）获得自己的幸福也是必然的。

第四节 拥有完美的家庭

家庭是爱情的延伸，美好的爱情其正常的结局都是走向婚姻，从而组建美满的家庭。因此，处理好爱情问题，必然要涉及家庭问题，可以说，拥有一个和谐的家庭是人生幸福和事业成功的重要基础。古人云，“修身齐家治国平天下”，这四件事是古代有志之士努力追求的目标。幸福和睦的家庭，在当今社会也是成功人士的主要标志之一，离异的家庭总是给人缺陷感。家庭生活是社会生活的核心内容之一，家庭是幸福生活的源泉，是身心健康的摇篮，是休息避风的港湾。没有家庭生活的人生是不完整的，失去家庭是人生的重大不幸。

古往今来，很多名人都热情地讴歌“家庭”，由此可以看到，家庭对于人生的重大意义，的确是不言而喻的。

家是温暖的壳，
家是能铺开心事的地方，
家是没有桃花的桃源，
家是一言难尽的一个字，
家是受伤时的“创可贴”，
家是父母投资、儿女欠债的地方，
家是握在手里盈盈一脉的馨香，
家是每一砖每一石都是用爱砌出来的城堡，
家是以爱为圆心、一家人手牵手为半径走过的一个圆，
家是整个世界在下雪、走进其中却是春天的地方……

——佚名

他是世界上最快乐的，因为他的家庭和睦。

——歌德

家庭不单是身体的住所，也是心灵的寄托处。

——里耶

你要尽你所能把你的家庭造成一个生活中心，在这里面，一切良好的事物会被抚育培养

起来；在这里面，你的忠诚、热望、同情，以及整个你生命中高贵的东西，会被发扬光大起来。

——阿瑟·米勒

一个美满的家庭，有如沙漠中的甘泉，涌出宁谧和安慰，使人洗心涤虑，怡情悦性。

——兰尼

舒适的家庭生活，是帮助一个男人成事立业的要素。

——雅科硕

家是世界上唯一隐藏人类缺点与失败的地方，它同时也蕴藏着甜蜜的爱。

——萧伯纳

然而，现在却有些人有意无意地忽视家庭，或者因为工作原因而忽略了家庭，这是不对的。做个假设，某一天你因事故而失去了工作能力，你的公司最多混乱几天，就找好了代替你的人；而你的家人却将永远承受这个痛苦。因此，事业与家庭一定是要兼顾的，甚至，家庭比事业更重要，因为，你是家庭的唯一，但却仅仅是单位中随时可被替代的雇员。

本节，我们将探讨一下家庭方面的基础知识。

一、关于家庭的基本理论

（一）家庭的含义

家庭是指在婚姻关系、血缘关系或收养关系基础上产生的，亲属之间所构成的社会生活单位。^①在英文中也有这样一种说法：family 中的 f 代表 father，a 代表 and，m 代表 mother，i 就是我，l 指 love，y 是 you。连起来就是 father and mother I love you，也就是爸爸妈妈我爱你们。

家庭有广义和狭义之分，狭义的家庭是指一夫一妻制构成的社会单元；广义的家庭则泛指人类进化的不同阶段上的各种家庭利益集团即家族。从社会设置来说，家庭是最基本的社会设置之一，是人类最基本最重要的一种制度和群体形式。从功能来说，家庭是儿童社会化、供养老人、性满足、经济合作的人类亲密关系的基本单位。从关系来说，家庭是由具有婚姻、血缘和收养关系的人们长期居住的共同体。

对家庭含义本质的认识是从近代才开始的。马克思、恩格斯认为：“每日都在重新生产自己生命的人们开始生产另外一些人，即增殖。这就是夫妻之间的关系，父母和子女之间的关系，也就是家庭。”^②奥地利心理学家弗洛伊德认为家庭是“肉体生活同社会机体生活之间的联系环节”。美国社会学家伯吉斯和洛克在《家庭》(1953)一书中提出：“家庭是被婚姻、血缘或收养的纽带联合起来的人的群体，各人以其作为父母、夫妻或兄弟姐妹的社会身份相互作用和交往，创造一个共同的文化。”中国社会学家孙本文认为，家庭是夫妇子女等亲属所结合的团体。中国社会学家费孝通认为，家庭是父母子女形成的团体。上

① 摘自杨大文、龙翼飞、夏吟兰：《婚姻家庭法学》，中国人民大学出版社 2012 年版，第 5 页。

② 摘自马克思、恩格斯：《马克思恩格斯全集》(第 3 卷)，人民出版社 1995 年版，第 32 页。



述说法虽然各不相同,但都表明,家庭的组成关系一般包括婚姻、收养、生育、赡养等形成的多重关系。

从社会学的角度看,家庭是社会最基本的细胞,是最重要、最基本、最核心的社会组织,也是最重要、最基本、最核心的经济组织,还是人们最重要、最基本、最核心的精神家园。家庭健康的可持续发展是社会稳定发展、国家稳定发展的基石,“家”破是“国”亡的催化剂。家庭最核心的元素是“人”和“财”,所谓“人财两空”是家庭最大的不幸,“人财两旺”是家庭幸福的源泉。每对夫妻生育2~3胎是家庭和社会健康可持续发展的基本前提。迄今,发达国家代际均衡的生育率为2.17胎,发展中国家代际均衡的生育率为2.3胎。

在功能论者看来,在以前,家庭大多是自给自足,满足家庭成员的大多生理、心理需求的单位、群体,融有经济生产、安全保卫、教育、社会化、宗教等功能,进行物质、人口、精神财富再生产。如今,家庭的部分功能由教育、宗教等其他社会设置分化了。但功能主义者认为家庭的社会化、感情陪伴、经济合作、性规范功能,依然为社会的良性运行起到重要的作用。

冲突论者认为,家庭是性别不平等的主要场所,因而是社会中许多不平等的基础。马克思主义者认为,男性主导的家庭,为社会提供了一些重要的不用付费的劳动形式,维持妇女的从属地位,极大促进了资本主义的产生。所以如果资本主义制度不推翻,性别平等就不可能减弱。

(二) 家庭结构

家庭结构是指家庭中成员的构成及其相互作用、相互影响的状态,以及由这种状态形成的相对稳定的联系模式。家庭结构包括两个基本方面:①家庭人口要素。家庭由多少人组成,家庭规模大小。②家庭模式要素。家庭成员之间怎样相互联系,以及因联系方式不同而形成的不同的家庭模式。^①

家庭结构是一个抽象的概念,同时,又是实际存在的,它对家庭成员的生理、心理和行为有巨大的影响,受到宏观的社会、经济、文化发展的影响。一般按照家庭的规模,可以将家庭结构划分为以下几种:

- (1) 核心家庭:由一对父母和未成年子女组成的家庭。
- (2) 扩展家庭:分为主干家庭和扩大联合家庭。
- (3) 主干家庭:由一对父母和一对已婚子女(或者再加其他亲属)组成的家庭。
- (4) 扩大家庭:由一对父母和多对已婚子女(或者再加其他亲属)组成的家庭。

扩大家庭曾经是中国人的梦想,人们常常用“子孙满堂”来表述长辈的成功与幸福。有人指出,中国传统社会是以大家庭为主其实是一种误解。人们确实是以大家庭为理想,但并未普遍存在过所谓的大家庭。事实上,所谓的大家庭主要存在于世族门阀之中,而且这样的人毕竟是少数,绝大多数庶民是以核心家庭或者主干家庭为主的小家庭,扩大式的大家庭并不广泛存在。

^① 摘自徐汉明、盛晓春:《家庭治疗理论基础与实践》,人民卫生出版社2010年版,第65页。

这是对传统家庭的理解,现代的家庭模式正向更加多元的方向发展。现在已经出现不少非典型、非传统的家庭结构。

- (1) 单亲家庭:由单身父亲或母亲养育未成年子女的家庭。
- (2) 单身家庭:人们到了结婚的年龄不结婚或离婚以后不再婚而一个人生活的家庭。
- (3) 重组家庭:夫妻一方再婚或者双方再婚组成的家庭。
- (4) 丁克家庭:双倍收入、有生育能力但不要孩子、浪漫自由、享受人生的家庭。
- (5) 空巢家庭:只有老两口生活的家庭。

还有其他类型的家庭结构,如因为交通事故而出现的断代跨代家庭、无父母的未婚子女共同居住家庭,以及由实体婚姻产生的其他多人共居组合家庭,等等。

出现上述趋势的原因是多方面的,一般而言,家庭结构的不同主要是由于社会经济因素,全世界的家庭结构正在逐渐朝核心家庭的方向转变,这种趋势,与城市化、工业化以及现代化是密切相关的。

(三) 家庭的主要功能

家庭的功能,是指家庭所发挥出来的有利作用、效能等。家庭作为一种社会组织,有着非常广泛的功能,具体包括:

(1) 社会化功能(即教育和抚养儿童,使之适应社会)。家庭从很多方面讲,都很适合承担社会化任务。它是一个亲密的小群体,父母通常都很积极,对孩子有感情、有动力。孩子常常在依赖下,将父母看作权威。可是,父母很少对孩子的社会化进行明确训练,同时家庭并不总能很有效果、有效率地完成这一功能。越来越多的学校和专业机构担负起这方面的责任。在一些国家,人们曾经尝试过各种各样代替家庭进行儿童社会化的方式。比如在早年的苏联,引入过集体养育孩子的新模式;在以色列,探索过用集体农庄代替家庭的试验,然而这些尝试都以失败告终。

(2) 情感和陪伴核心功能。在现代社会,对成人和孩子来说,家庭是情感陪伴的主要源泉。对儿童来说,缺少父母的关爱会导致智力、感情、行为等方面的成长都受到伤害。对成人来说,虽不会因缺爱而死,但也需要感情的关怀。

从一些现状来说,家庭规模日趋微小化,新婚夫妇日趋单独居住,而人们又很少能从家庭以外获得友谊和支持,迫使家庭成员在情感和陪伴上彼此深深依赖。提供情感和陪伴已成为现代家庭的核心功能。

(3) 性功能。对社会来说,性关系到怀孕,不是个人的事。所以在一般的社会里,强烈提倡合法生育和性规范的制度化,为的是使儿童能够得到良好的照顾和平稳的代际过渡。现状是相对于以前在性方面对男女的双重标准,女性的性自由提高了,此外人们更能容忍婚外性生活了。但由此产生的是,有的人不愿意结婚了,有的人结婚了也不一定和配偶在一起了,使得配偶间的感情和陪伴关系的稳定性减弱了。

(4) 经济合作功能。对以前的,或者乡土气息浓厚的农村家庭来说,家庭通常是一个生产的主要单位。而在现代社会,随着工业化、信息化、城市化、现代化的发展,家庭的主要经济功能由生产转变成了消费,如汽车、房屋、电器的购买,等等。



另外在现代社会,随着女性就业的增多,家庭中女性对男性在经济上的依赖在减少。以上是西方发达国家现代社会的相关研究,然而在中国社会,家庭势必还要起到赡养老人、维系种族的延续等重要功能。

(5) 教育功能。包括父母教育子女和家庭成员之间相互教育两个方面,其中父母教育子女在家庭教育中占有重要的地位。家庭在儿童身心发展中有家庭教育的任务,包括根据子女情况,制订家庭教育的计划和措施,并与学校密切配合做好教育工作;加强对子女的思想品德和健康人格教育;为子女的学校教育创造良好条件;保护子女的身心健康,增强他们的体质。

(6) 抚养与赡养功能。具体表现为家庭代际关系中双向义务与责任。抚养是上一代对下一代的抚育培养;赡养是下一代对上一代的供养帮助,这种功能是实现社会继替必不可少的保障。

(7) 休息与娱乐功能。休息与娱乐是家庭闲暇时间的表现,随着人们生活条件的改善,人们的休息和娱乐逐渐从单一型向多向型发展,日渐丰富多彩,家庭在这方面的功能也将日益增强。

(四) 家庭的变迁

家庭是社会的缩影,家庭的特点是受生产方式制约的。随着社会的快速变化,社会需要也发生了变化,因此家庭也必然会发生变化。家庭是历史地变化着的社会现象。

1. 中国家庭变迁的社会背景

进入 21 世纪以来,全球各国普遍进入工业化、信息化社会。经济全球化,科技迅猛发展,社会变迁快速而激烈,诸多家庭在享受社会快速发展的同时,也面临着新的问题和挑战。

自从 20 世纪经过五四运动对封建婚姻的批判,中华人民共和国成立后首先颁布的法律就是婚姻法。20 世纪 70 年代起开始实行计划生育政策,已经开始产生第二代独生子女,在 2016 年又全面放开了二孩政策;目前,在一些大城市已经开始出现性自由的趋向,离婚率有上升趋势,离异家庭日益增多,导致出现不少新情况、新问题。

2. 具体原因和相应变化

出现上述变迁的原因是多方面的,既有城乡社会发展、贫富差距拉大、中产阶级群体崛起、城市贫民的出现等情况,也有其他方面的多重原因。

(1) 生产的集成化、专业化、职业化引起人们对事业的投入增加。人们普遍的时间精力在家外多,家内少;有时还因为工作需要,迁动多,夫妻分离时间多。

(2) 生活的现代化,引起生育与抚育功能层次在提高。现代化的生活,导致人们生育率急剧下降,并且更重视子女的教育问题。同时,个人的精神生活、个人完善、心理感情的需要在日益增长,文化产品的消费热潮兴起。

(3) 社会变化快,代际变化大,引起家庭社会化功能减弱。相比之下,学校等专业机构的教育责任在增强,通过养育儿童形成的夫妻共同目标的纽带减弱;和长辈亲戚的纽带减弱,相应权利义务减弱,核心家庭生活安排自由度大;对友谊和亲情的来源更依赖夫妇

间的感情,使之更私密。

(4) 女性工作引起女性顾家时间少,需要男性平衡。女性地位上升,经济上对男性的依赖减少,加之婚姻倾度的作用,使得单身现象增加,尤其是女性单身多。

(5) 婚姻爱情观念发生变化。人们普遍对浪漫爱情的追求增加,性观念更加开放,未婚同居、试婚等现象不断增多,人们对其包容度也在提升。

(6) 结婚、离婚的法律手续更加便捷了。在中国,感情破裂作为离婚的唯一条件和判定。离婚率急剧上升,人们再也不愿意让婚姻来束缚自身的自由度了,一旦发现彼此不相爱了,就会立即离婚。“闪婚闪离”的现象也逐渐出现。

3. 导致的变化

应该说,时代的变迁导致婚姻、家庭等多方面都发生了明显的变化,无论是从家庭规模、家庭关系还是家庭功能来讲,都出现了深刻的变迁。

(1) 从家庭规模和权威来讲,一方面家庭小型化、核心化,单居制增多;另一方面在中国,夫妻日益依靠父母带孩子,产生了前所未有的“421”现象。核心家庭从夫居、从妻居、跟着长辈居住的大量减少。社会流动性增大,使得家庭流动性也增加。

(2) 就抚养儿童来说,抚育层次提高,依靠学校增多。父母感情和性的关系稳定性减弱,一方面离婚率在增加,另一方面独生子女容易受到家庭较多的关注。父母抚养儿童的时间和关系是否在变化,会对儿童产生怎样的影响还有待观察。

(3) 赡养老人的要求降低了,更多老人独住或住到养老院或退休社区等处。

(4) 从感情陪伴来讲,一方面,人际孤独感增加,对感情陪伴的需要增加了,婚姻的主要功能成了提供最亲密的关系,且夫妇间共处相对以前大家庭和其他亲戚的相处更多了。另一方面,双方的纽带少、共处(较之事业及其相关人)少,对爱和婚姻的期望高,观念开放,社会压力减少,使得联系容易散乱。

(5) 性的方面,基本同上,造成感情和陪伴关系稳定性弱。

(6) 从经济上来说,家庭主要经济功能由生产到消费、财产处理等构成。儿童、老人从实惠变成经济上的消费负担。随着离婚率增加,社会保障机制尚不完善,抚养、赡养、继承、分配、亲情纠葛等新矛盾日益增加。新《婚姻法》中对财产分配的规定也一再更新。经济观念上,性别的、代际的和经济的独立平等与民主意识正在日益增强。

从社会学角度分析,人类存在两个基本任务——繁衍、生息。若是以生产的角度来说,一个是人口再生产,一个是物质再生产。物质再生产是为了满足生息的需要,而人口再生产是为了满足人类繁衍的需要,这是两大基本的需要。物质再生产是经济基础方面,而人口再生产往往被归结为文化方面。以繁衍和生息为中心,各自分化出两套体系出来。以繁衍为中心就有恋爱、婚姻、抚养子女、赡养老人,等等,这还没算一系列为此进行的社会服务,比如色情、妓女等行当,都是以繁衍为中心产生的衍生形式。繁衍与生息是相互结合的,生息的方式决定繁衍的方式,物质生产的方式决定繁衍的具体结构。人口再生产自古到今依次是公社部落方式、家庭方式,这还不包括次生的各种方式,如单亲、家族等。物质生产方式的演变未终结,繁衍方式的演变就未终结。家庭并不是最后的存在方式。

因此,随着未来社会的不断发展,家庭仍将可能进一步变化。



二、家庭环境对孩子的影响

（一）家庭环境对孩子教育意义重大

一个人除天性之外，他的成长是与他所处的环境和后天的培养分不开的。其环境的影响最具有造就人和教育人的作用。人在家庭、学校、社会以及工作环境中，得到发展和开拓性的教育，其中良好的环境起着不可替代的作用。尤其是家庭对孩子的影响，有着潜移默化教育作用。

如今中国的孩子大多是独生子女，父母对子女的关怀是在情理之中的事。但对孩子的过分溺爱，或爱子不当、爱子无方，加上孩子成长过程中的自我意识增强，独生子女在家庭中处于优先的特殊地位，许多父母又处处以孩子为中心，视子女为“王子”“公主”。在家庭越来越富裕的今天，孩子的需求也与日俱增，同时，一些父母对孩子缺乏良好的教养态度，任孩子养成专横任性的性格。这样一来，孩子的身心得不到健康的成长，在父母的姑息纵容下，形成了许多坏习惯，这不但给自己今后带来痛苦和烦恼，而且会使孩子走上邪门歪道，甚至会毁了孩子的一生。

家庭环境是孩子生活成长的第一乐园。这乐园是由父母共同创建、共同担负教育子女责任的第一所学校。因此，父母也就是子女的第一任领导和老师。在家庭对孩子的影响及教育中，更重要的是应该注重身教。身教是最具有影响的隐性教育，在心理学中属于有关“自我意象”的理论。不管人们认识与否，人都有一幅自我心理蓝图，也就是自我肖像，把自己想象成什么样子或什么人，他就会不自觉地按照那种样子、那种人行事。因为，环境中的那个人影响着他，使他心中的理想人物得以在自身的行动上去实现。所以，自我意象既是一个前提、一个根据，也是一个基础。每个人的全部个性、行为，乃至环境都建立在这个基础之上，父母就是孩子第一个感受到的美好形象。以此为基础，孩子在对父母的为人和行动上的敏感，常常激发孩子去想、去做，其影响远远胜出直接对孩子的管教。家庭中最有影响力和权威性的教育，是以父母的品质、修养、能力、习惯和作风等，来形成的家庭环境教育，父母就是孩子心目中的“模特儿”和描绘心理蓝图的样本。因此，良好的家庭是由父母良好的文化素质和品质等促成的环境氛围。孩子在这种环境氛围中，受到的影响和感染是任何一个显性教育所不及的。这影响和感染就是一种潜意识的熏陶或无声的教育。

（二）目前家庭教育普遍存在的问题及建议

当下，在我国城市乡村家庭教育上普遍存在以下几个问题。

（1）忙于兴建家庭，注重经济，忽视了对孩子的教育。有的父母认为，孩子进了校门，一切教育都依赖于老师，自己的责任只是改善孩子的经济条件，让孩子的衣食住行得到保证和尽量满足。

（2）父母普遍缺乏家庭教育方面的知识，农村的父母则还普遍存在文化素质不高的现象，对子女的教育表现出力不从心。

(3) 父母望子成龙、望女成凤迫切,教育孩子没有正确的方法,一些家庭便出现了“棍棒教育”。

(4) 独生子女的家庭越来越多,父母对孩子过于无微不至的关怀,视子女为掌上明珠,事事依从孩子,样样顺着孩子,孩子生活在溺爱的环境中,难以教育成才。

(5) 不少父母尚未意识到言传身教的作用,根本不注意在各种场合中自己的言谈举止将会影响孩子的成长,因此也无法树立自己良好的形象。

在当今的家庭环境中,作为父母迫切需要提倡的有:① 勤劳朴素,诚实为人;② 忠厚善良,礼貌待人;③ 尊老爱幼,和睦相处;④ 作风正派,教育后人。由于社会的安宁以及经济建设的迅速发展,家庭也发生了建设性的变化,家庭环境和家庭教育在经济大潮的冲击下,有的如沉没海底的船,有的如漂泊不定的舟,也有的是航行于波涛中的舰。总之,为人父母者,不光要为子女创造优越的生活和学习环境,更重要的是培养子女面对困难的勇气和意志,以及教他们如何做人和促其成才。^①

三、如何正确处理家庭矛盾

(一) 产生家庭矛盾的原因及种类

毛泽东曾经说过这么一句话:“矛盾无处不在,无时不有;事事有矛盾,时时有矛盾。”这从哲学上阐明了矛盾的普遍性。可以说,家庭是温馨的港湾,但也是家庭矛盾集中的“战场”。

家庭作为一个社会的单元,家庭成员的脾气、性格、成长经历各不相同,产生矛盾在所难免。从一定意义上讲,“家”也是人们最易破坏、受伤的所在,那么,产生家庭矛盾的原因在哪里呢?主要有以下几个方面:

(1) 两性平权观念的普遍化,两性交往态度的改变。家庭成员之间因为争夺主导权而产生地位矛盾,比如说在家庭教育、经济决策方面,到底谁说了算的问题,一定会是一个矛盾的爆点。

(2) 核心家庭增加,社会规范的约束力降低。核心家庭的出现,意味着夫妻双方和子女构成一个家庭,作为一个新建的家庭,一定会有一段磨合期,这是家庭关系构建的磨合矛盾。

(3) 女性就业人口增加,家庭功能减弱。女性的就业导致“男主外、女主内”的传统模式消解,而且女性经济地位的提升,也导致家庭中环境的变化,女性对外接触的机会更多,女性的社会功能增强而家庭中的“相夫教子”功能减弱了。

(4) 家庭中仍存有不合时宜的传统观念、不良社会风气的影响。因为传统家庭中“传宗接代”“重男轻女”的观念,乃至社会上离婚率上升、婚外情多发等因素,也会导致家庭出现矛盾。

那么,家庭矛盾有哪些呢?一般来说,如离婚与单亲家庭的问题,父母与子女间的代

^① 摘自叶千华:《心灵夜语》,作家出版社2012年版,第267~268页。



沟与教养问题，夫妻不和与外遇问题，老年父母的安养问题，已婚妇女外出就业导致的子女照顾问题，家庭暴力问题，等等。

案 例

乐都一家庭矛盾酿悲剧 丈夫杀妻后自杀^①

2008年3月28日，乐都县古城村村民李某、张某夫妻双双死在离家不远的田地里，警方5个小时侦破此案，查明竟然是夫妻闹矛盾引发的人间悲剧，丈夫在杀死妻子后自杀身亡。

乐都警方接警后展开侦查查明：古城村39岁村民李某和31岁的妻子张某长期以来就感情不和，张某经常离家外出。3月27日晚，李某费尽周折才找回又一次离家外出的张某，请来同村村民进行劝解，张某不但不听劝解，反而动手殴打劝解人，致使劝解人愤然离去。夫妻二人发生争吵，争吵中，李某用菜刀将张某面部、腿部致伤。李某自己喝下一小瓶农药，将张某拖到离家约300米的田地里，又用石块击打张某头部致其死亡，然后李某用匕首自杀身亡。

（二）如何预防家庭矛盾

家庭矛盾是一种多发、常发的现象，那么，如何做到预防呢？

（1）要学会忍耐。尽量不要与爱人发生冲突，更不要在家中制造冲突。凡事忍一忍，矛盾也就不易产生，即使产生也不会太激烈。

（2）笑脸常开。脸上的任何其他不良表情都会使家人疏远你，会使与你共同生活的一切人疏远你。试想，假如你妻子或丈夫整天只是板着脸，话也懒得多说一句，那你会做何感想呢？或许，你会习惯成自然，那你也就变得沉默寡言了，在一个几乎没有笑容的家庭里，无言往往会成为分裂的导火线。当然，不管在什么情况下，都要做到笑脸常开，那是很不容易的。但要保持家庭幸福，你就要坚持做到这点。

（3）要善于了解与关心家庭中的每一个成员，考虑他们的利益、愿望、习惯和爱好。有些人，特别是部分做家长的，往往忽略了这一点。他们爱在家中发号施令，我行我素，丝毫不顾及配偶与子女的愿望，结果是置家庭于难堪之中。

（4）耐心倾听。这是非常实用、必要的，然而又被许多人忽略了，因而要特别注意掌握它。要知道，家庭里产生的误会和争执，多数就是由于你完全不听他人的意见而引起的。倾听也需要耐心，特别是当对方唠唠叨叨时，更是如此。当你某件事感到愤怒而将发火时，你不妨先冷静一阵，听听当事者的诉说，往往这么一冷静，火气也就消了，争吵也就避免了。

（5）巧妙的拒绝。也就是说，既拒绝了别人的要求又不使人感到难受。有人把这种

^① 摘自文玲、李显华：“乐都一家庭矛盾酿悲剧 丈夫杀妻后自杀”，《西宁晚报》，2008年4月5日。

技巧归纳成这样的模式：先表示赞同对方的要求，然后举出一个理由来说明实现这个要求的难处。譬如，在经济条件不允许的情况下，妻子提出购买一台洗衣机。那你可以这样说：我们家确实需要一台洗衣机，减轻你的家务负担，可是现在经济上还不允许。如果允许了，我们一定先买洗衣机。

(6) 多鼓励别人。任何一个人，都需要在情感上得到支持，即使性格倔强的人也是如此。在困难时刻，更需要从家里人那里得到支持。在家庭中，做丈夫的尤其应该记住，许多男人之所以能获得家庭的幸福，都是由于他们善于说恭维的话，因为女人喜欢听。而对妻子来说，应该记住，即使是最聪明的男人，也会心甘情愿对不那么高明的奉承做出响应。因此要学会鼓励，要经常地对自己的爱人、对自己家庭中的每位成员表达你对他们的赞赏。

(三) 如何处理家庭矛盾？

处理家庭矛盾，关键是找出家庭矛盾的发生点，另外还有一些步骤可以阻断夫妻矛盾的循环往复。

首先，搞清楚你们大多数的矛盾是在哪里产生的。是源于某个地方？餐桌旁？汽车里？卧室内？找出矛盾的发生地点，然后换个地方。商量好以后不在这种地方讨论问题。有一对夫妻是这样约定的：每当他们要发生争执的时候，他们就去浴室继续讨论。进了浴室他们就会觉得很滑稽，结果往往是笑声帮助他们化解了矛盾。找出家庭矛盾的发生地点后，下一步是找出矛盾何时产生。一旦确定了时间，两个人就约好不在那个时间讨论问题。很多夫妻发现，安排一个时间讨论那些他们认为潜在的矛盾是有帮助的。有些夫妻甚至制定了规章制度，比如规定时间（你讲话不能超过 30 秒），把配偶说的话大声复述一遍（直到对方满意为止），然后再谈你的想法，还有在讨论过程中手拉手。

其次，找出解决矛盾的方法。有一对夫妻买了两副滑稽的小丑面具，每当他们觉得即将发生争执时，两个人就戴上面具，如此一来矛盾就化解了，屡试不爽。另一对夫妻养成了这样一种习惯，每天晚上预测第二天是幸运日还是倒霉日。一天结束后他们告诉对方这天到底是幸运还是倒霉。有了这种预测，没准儿能有个好日子的念头更容易实现。

以下介绍几种解决家庭矛盾的方法。

(1) 开诚布公、面对面地与对方讲话。不要想当然地认为对方应该知道你有什么想法、什么感觉。如果非要有所假设的话，不如假设对方知之甚少，而且是第一次谈及这一问题。陈述和提问要发自内心。无论是陈述还是提问，对你的问题，你的配偶是不是可以怎么想就怎么回答？即使你不同意对方的观点，你是不是也能给配偶据实回答的自由？如果你觉得配偶话里有话，那你就只根据问题的表面含义来回答。不要陷入猜测对方心思的徒劳之中。

(2) 把疑问句转化为陈述句。不可否认，家庭矛盾常常是由于一个人觉得自己受到了盘问而引起的。把注意力集中在你期盼的结果或积极的变化上，不要只盯着错误、缺陷或你希望避免的事情。这有助于你们双方了解到什么是令人满意的，什么是对对方有帮助的。信不信由你，从心理学的角度上来说，开始新的行为比结束旧的行为更容易。你不必为自己的感受或需要而觉得抱歉。



(3) 谈出你的希望,提出请求时你要说你更喜欢什么而不说你需要什么。当你觉得配偶不爱你时,主动向对方示爱。如果你首先表达爱意,你的配偶可能会用更多的爱来回报你。

(4) 说话时用“我”而不要用“你”,告诉对方你现在的感觉,而不是你以前的想法或感受。

(5) 明确问题。你怎样定义问题,你的配偶又是怎样定义这个问题?你可以建议两个人先停止交谈,明确地写下你们试图解决的到底是什么。

(6) 界定家庭矛盾中一致与不一致的地方。首先与对方明确你们两个同意什么,然后再问问对方不同意什么。在纸上记下哪些一致、哪些不一致能帮你澄清问题。这是艰难的一步:认清你自己对问题的责任。也许有少数家庭矛盾是单方面的,但是大多数是由双方引起的。一旦你对问题担当了某些责任,对方就看到了你配合的意愿,很可能也会更坦诚地与你交流。明确阐述你的哪些做法会有帮助,主动询问对方的意见。当配偶与你交流时,你要敞开心扉接受对方的感受、意见和建议。

案 例

80 后夫妻为琐事争吵 丈夫失手酿悲剧领刑^①

王某与秦某是一对 80 后的小夫妻,因为家庭琐事发生争执,丈夫王某不慎将妻子甩倒在地,造成秦某颅脑损伤死亡。近日,南通市通州区人民法院一审以过失致人死亡罪判处被告人王某有期徒刑 2 年,缓刑 3 年。

现年 35 岁的王某系江苏省滨海县人,一家人在通州经营一家纺织品企业。为了方便,王某和妻子秦某便带着两个孩子同父母一起住在厂子的宿舍里。2016 年 2 月 3 日,厂里的工人都回家过年了,为了赶订单,王某一家仍住在厂里。一早起来,小夫妻二人就因购买蓝牙音箱的事情争吵了几句,之后王某便一人去车间里忙活。10 时许,王某回宿舍拿充电器,开门时不小心撞到了秦某,秦某哭哭啼啼拿出手机往娘家打电话告状。王某见状再也控制不住本就压抑着的怒火,抢了妻子的手机摔在地上,便回车间干活去了。

手机被摔,秦某感到更加委屈,她追到车间向王某要身份证,扬言要和王某离婚,并拉扯王某外衣。王某扬手挣脱,不慎将秦某甩倒,一瞬间秦某整个人直着往后倒在地上。倒地的秦某闭着眼睛,喘着粗气。王某母亲将儿媳抱在怀里,之后喂了糖水,放在床上休息,可秦某仍没有恢复,于是赶紧将其送往医院抢救,但为时已晚。经鉴定,秦某系颅脑损伤死亡。

第二天,王某主动到通州区公安局二甲派出所投案,并如实供述了自己的犯罪事实,其父母代为赔偿秦某近亲属 8 万元,得到了被害人近亲属的谅解。

通州法院审理认为,王某的行为已构成过失致人死亡罪,考虑到王某有自首情节、已得到被害人近亲属的谅解以及本案的案发起因,遂适用缓刑。

^① 摘自李慧:“80 后夫妻为琐事争吵 丈夫失手酿悲剧领刑”,www.js.xinhuanet.com/2016-06/07/c_1119005394.htm。

法官提醒广大市民,家和才能万事兴,若意气用事只会让矛盾激化升级,甚至像本案一样酿成悲剧。

可以说,家庭矛盾时时都有,关键看你的化解之道。那些懂得妥善解决的,家庭和睦幸福;不懂得,只能是家庭矛盾重重,最后发展成妻离子散、家破人亡,人生幸福也就无从谈起。

列夫·托尔斯泰曾经说过一句很经典的话:“幸福的家庭是相似的,不幸的家庭各有各的不幸。”这句话是很有道理的。幸福的家庭往往夫妻琴瑟和谐,父慈子孝,兄友弟恭!不幸福的家庭往往矛盾重重,吵架不断,怨气冲天。我国古代儒家就非常关注家庭和睦的问题,孔子就提到“父慈子孝,兄爱弟敬,夫和妻柔”的治家理念,后世儒家更是喊出了“修身齐家治国平天下”“家和万事兴”的口号,其中,“修身而后齐家”“和为贵”,讲的就是要处理好家庭问题。

很多人都把家庭比作是自己的“后院”“后方”,可见家庭是人们前进的根据地。在人生的战场上,你后方不稳、“后院失火”,哪里还有心思、时间、精力应付事业上的问题或应付面前的竞争对手,从而赢得人生战场的辉煌胜利。因此,任何有为青年,都应当学习一些爱情、婚姻、家庭方面的知识,做一些家庭方面的理论储备,这样,将来在人生的道路上,才能顺利地处理好这一重大课题。

思考题

1. 你的爱情观是什么? 请你描述一下你心目中配偶的6个特点。
2. 你如何评估自己的爱的能力?
3. 如果你失恋了,你会怎么走出这段情绪低谷?
4. 谈谈你对爱情、婚姻、家庭的理解。
5. 假如有一天,你当上了父亲或母亲,你打算如何教育你的子女?
6. 如果你的家庭出现了矛盾,你会如何处理你家庭的矛盾?

参阅书目

[1] 罗兰·米勒,丹尼尔·珀尔曼.亲密关系(第5版).郭辉,肖斌,译.北京:人民邮电出版社,2011.

[2] 艾里希·弗洛姆.爱的艺术.李健鸣,译.上海:上海译文出版社,2008.

[3] 基里尔·瓦西列夫.情爱论.赵丹,译.上海:生活·读书·新知三联书店,1998.

[4] 阿兰·德波顿.爱情笔记.孟丽,译.上海:上海译文出版社,2004.

[5] 赵忠心.家庭教育.北京:中央广播电视大学出版社,2000.

[6] 约翰·洛克.教育漫话.傅任敢,译.北京:人民教育出版社,1957.

[7] 安·谢·马卡连柯.父母必读.耿济安,译.北京:人民教育出版社,1958.

[8] 穆铭.恋爱心理学.海口:南海出版社,2010.

[9] 约翰·格雷.男人来自火星,女人来自金星.何兰兰,周建华,译.长春:吉林文史出版社,2015.

第六章 训练你的胆商

我们经常会谈论智商、情商对于成功人生的重要作用。其实，胆商也是非常重要的。有学者认为，一个真正的人才，他的三商重要性应该这样排列：胆商第一，情商第二，智商第三。有人说，目前中国教育培养出来的所谓的人才是很片面的，仅仅在智商上优人一等，可是情商与胆商严重匮乏。学校淘汰的人群中可能恰恰蕴含了大量的经营人才，所以中国的教育，尤其是高等教育在很大程度上是“逆淘汰”，培养出来的毕业生许多是高分低能的庸才，虽然聪明，但是懦弱胆小，不擅交际，社会生存能力很低下，因此只能算是一种“半成品”！

案 例

学生测试胆商 七成没有及格^①

2008年的一天，120名6~16岁的中小學生来到重庆奥体中心，体验了一次新颖的胆商测试。结果显示，超过七成的孩子胆商不及格。专家分析，这跟他们沉迷于漫画书、电脑游戏，长期独处有很大关系。

胆商测试分为两部分：孩子的父母先根据自己对孩子的观察和其平时的表现，做一套“胆商测试题”；随后，这些孩子被分成若干小组，参加“破冰”“死亡梅花桩”“信任背摔”等游戏，专业培训师根据试卷和孩子在游戏中的表现，得到他们的胆商分数。

“遇事总喜欢征求父母的意见”“不主动跟陌生人打招呼”“平时很活跃，一到台上就很害怕”……翻阅了几十份胆商测试试卷，记者发现，孩子的这些行为成为家长头痛和苦恼的问题。

一名年轻母亲告诉记者，9岁女儿一遇到事情，总喜欢问“妈妈，你说该怎么办”，自己以前总是尽力帮她解决。直到有一天女儿突然说起自己的理想，称“30岁前都在家，50岁后靠儿女养，中间20年随便找点事情做”，让她大感吃惊，这才意识到自己的教育出了问题。

奥德曼少儿拓展中心心理咨询师曾骏介绍，胆商是继智商和情商后，逐渐受到人们重视的一种能力，它代表人的胆识、胆略，决定在关键时刻是否敢冒险、敢做出重大决定，“这恰恰是现在的孩子最缺乏的。”

^① 摘自杨馨：“学生测试胆商 七成没有及格”，《重庆晚报》，2008年11月3日。

曾骏称,玩电脑游戏、看日本动漫成为“90后”一代的主要娱乐方式,加上现在公寓式的居住方式,孩子容易养成孤僻、自闭、胆怯的性格,让他们在遇到困难时,倾向于直接向父母求助,而不是自己解决。

第一节 何谓胆商

一、胆商的含义

胆商,英文名称为 Daring Intelligence Quotient(DIQ),是一个人胆量、胆识、胆略的度量,体现了一种冒险精神。胆商高的人能够把握机会,凡是成功的商人、政客,都具有非凡胆略和魄力。

胆商高的人具有非凡的胆略,能够临危不乱、破釜沉舟、力排众议,具有决策的魄力,能够把握机遇,该出手时就出手,以最快的速度应对环境的变化。没有敢为天下先、勇于承担风险的胆略,任何时候都成不了大业。但凡成功人士,都有着敢闯敢试敢干的过人胆略。一个创业者、企业家的胆商,在某些关键时刻,甚至决定企业的兴衰成败。

但是,胆商不是匹夫之勇,不是蛮干。胆商是一种胸襟,能看淡得失成败;胆商是一种责任,能对事业负责;胆商更是一种见识,能把握大局。可以说,胆商是气魄、学识、能力、水平的综合表现。

市场竞争,不仅要较量实力、比拼产品,而且要比试胆商。面对同样的市场,有的凯歌高奏,有的却铩羽而归。两军相逢勇者胜。有些失败,往往是决策者、经营者顾虑重重、缩手缩脚、当断不断,结果坐失良机、功败垂成。这归根到底是因为缺少胆商。

美国一部门对全球 500 强企业员工的一项调查显示:一个人的胆商、情商等非智力素质,对工作成就的影响是智力素质的两倍以上。商界也因此常常流传着“胆商第一,情商第二,智商第三”的经验法则。

案例

周鸿祎:很多人不缺情商智商缺“胆商”^①

近日,奇虎 360 董事长周鸿祎在接受《东方财富网》专访时谈及创新,表示很多人的情商都够,智商也不缺,但还需要一样东西,就是内心的强大,即所谓的“胆商”。事实上,所有的颠覆式创新,都是从一个很小的点切入,这个点小到行业巨头对此根本不屑一顾,所

^① 摘自周鸿祎:“很多人不缺情商智商缺‘胆商’”, www.iheima.com/news/2013/0704/44/04.shtml。



以很多颠覆式创新刚开始都是微创新，甚至颠覆者本人都没有意识到。

首先是价值观问题。我们的价值观太单一了，过于崇尚成功，把收入作为成功的标志，而创新是一个比较“二”的事。创新不能太注重成功，要屡败屡战。我们都看不起失败者，所以很多成功的企业家要把企业搞得很稳健，因为他们也害怕失败。

如果你真的想成为一个创新者，所有关于商业模式、用户体验的问题都是术。真正的道是价值观。我们不能一方面渴望创新、渴望成功，另一方面又要跟社会主流的价值观保持高度的一致，害怕失败，不敢去尝试一些可能失败的东西。

其次，我们从小受的教育是希望不断地被认同，很看重别人的观点。我们都希望自己是大众派，代表着多数人的观点和声音，但如果你干了一件所有人都叫好的事，这还叫创新吗？

创新者很多时候是很孤独的，是不被大多数人所理解的，甚至只是小众派。创新者之所以为创新者不在于他们有多创新，而在于他们坚持了一个方向，最后时来运转，逮到了机会，但在最开始一定是得不到大众认同的。

第三，说到创新，很多人的情商都够，智商也不缺，但还需要一样东西，就是“胆商”。胆商是什么？胆商就是要“敢为天下先”、要“敢于吃第一只螃蟹”，要敢于干前人没有干过的事情，要大胆突破，要与众不同，要不怕失败。

所以说，一个人创业，胆商是必不可少的。

二、提高胆商的作用

胆商，作为一个人胆量的体现，主要有两方面的作用。

1. 提高胆商有助于创新发展

现在我国正在提倡“大众创业、万众创新”，其实，无论是创新还是创业，都需要有一定的胆商才行。没有较高的胆商，是不可能跨出那一步的。有不少人认为自己情商、智商都不算太差，却总是差了一点运气，其实那一点运气，就是一片胆量而已。得失心太重，好面子，输不起，越是聪明的人胆子越小。

智商、情商、胆商被成功学专家并称为成功三要素，对于中国人来说，胆商往往是最薄弱的环节。有很多年轻人提出了自己的困惑。“我们从小就被教育要谦虚低调，要靠谱，绝不能天马行空。走出校门才发现，等终于壮大胆子决定去做一件事时，要么自己已经老了，要么就是别人已捷足先登。”类似抱怨或者说遗憾非常多。而历来，胆商高的人更能够把握机会，凡是成功的商人、政客，都具有非凡胆略和魄力。

1940年，美国出现第一家DQ冰激凌店。发展至今，其最具噱头的产品是号称“倒杯不洒”的“暴风雪”。在全球任何一家分店，店员将这个产品送到你手上之前，都会将它整个翻转过来。也许世界上几百种冰激凌都可以做到倒杯不洒，却没有第二家有胆量这样做给你看。这个以胆量赢得市场的冰激凌巨头，从另外一个角度可以解读为胆商。因此，有学者建议大学生们把自己当作“初生牛犊”，以“不怕虎”的精神练就胆商。因为成功需要斗智斗勇，更需要斗胆量。

2. 提高胆商有助于突破自我设限

所谓自我设限,是指外界没有限制,人却在自已内心设置了一层层的枷锁,使自己故步自封,不敢有任何逾越,从而阻碍了自己前进的步伐。人生最大的敌人不是别人,而是我们自己。挑战自己,战胜自己,方能走向成功的彼岸。倘若你想征服世界就要先征服你自己。突破自我,是你成功的第一步。

美国总统罗斯福说:“没有你的同意,没有人能让你觉得自己低人一等。”只要敢想敢做,放胆去闯,任何人都可以成为卓越人物。人生所能达到的高度,往往就是人在心理上为自己所设定的高度。如果你认为自己就是一个平平凡凡的人,那你的一生就注定要平平淡淡;如果你认为自己注定是一个出类拔萃的人,那么你必然能够取得非凡的成就。不要自我设限,努力提升自己的胆识,你才能走出更广阔的天地,才能飞上更高的天空。

曾经有这样一个类似于开玩笑的问题:什么样的人最适合创业?答案是赌徒。

道理很简单,创业本身就是一项冒险活动。赌徒最有胆量,敢下注,想赢也敢输,所以,他们最适合创业。科学研究发现,赌徒的心理承受能力远远强过普通人,而创业正是最需要强大心理承受能力的一项活动。

我们在研究中发现,但凡成功人士都有某种程度的赌性,企业界人士尤其如此。

案例

史玉柱斗胆发家

当年在深圳开发 M-6401 桌面排版印刷系统,史玉柱的身上只剩下了 4000 元钱,他却向《计算机世界》定下了一个 8400 元的广告版面,唯一的要求就是先刊广告后付钱。他的期限只有 15 天,前 12 天他都分文未进,第 13 天他收到了 3 笔汇款,总共是 15820 元,两个月以后,他赚到了 10 万元。史玉柱将 10 万元又全部投入做广告,4 个月以后,史玉柱成了百万富翁。这段故事如今为人们津津乐道,但是想一想,要是当时 15 天过去,史玉柱收来的钱不够付广告费呢?要是之后《计算机世界》再在报纸上发一个向史玉柱讨债的声明呢?那么我们大概永远也不会看到一个轰轰烈烈的史玉柱和一个赌性十足的史玉柱了。

现实中有很多人不敢去追求成功,其实并不是他们追求不到成功,而是因为他们心中早已为自己选择了一个“高度”。这个高度随时随地都在暗示他们:你只能做到这样了。久而久之,便形成了习惯性思维,致使他们总是畏首畏尾,结果失去一次又一次的机会。

缺乏胆量、自我设限是大部分人无法取得伟大成就的根本原因。

因此,作为新时代的中国人,我们都应当不断提高自己的胆商,提升自己的胆识,突破自我设限,争取自己的美好未来。



第二节 胆商是练出来的

那么，胆商是怎么来的呢？是不是天生的呢？当然不是。除了某些人天生胆子大之外，胆商主要是个人天赋因素、成长环境，包括家庭环境、父母教育、学校教育、社会影响的综合结果。有学者认为，胆商是可以适当训练的，主要有以下几种方式。

一、胆商来源于知识面的广博

胆商往往来源于知识面的广博。一个知识丰富、经历丰富的人，面对机遇，往往敢于大胆行动。正所谓“艺高人胆大”，正因为有高超的技艺在身，才会展现出胆大的外在形象来。难以想象，一个知识贫瘠、对社会一无所知的人，即使胆大，也是盲目的胆大，是注定要失败的。

案 例

胆商 CEO：汪海兵^①

对于胆商的重要性，“淘米”公司 CEO 汪海兵深有感触。2011 年 10 月回母校演讲时，他强调了胆商的重要性。10 日晚，华中科技大学“80 后”校友、淘米网络科技有限公司 CEO 汪海兵回到母校，用自己的经历告诉学弟学妹：为人做事定要有胆商。“只有拥有敢于挑战、竞争和冒险的胆识，你才不会让机遇在面前溜走。”今年 31 岁的汪海兵曾在华科大电力工程系读本科，后考上该校计算机专业硕士。毕业后，在腾讯公司工作不到半年，他就提出“QQ 宠物”推广计划，成为“Q 宠之父”，获得了很大的成功。2007 年他从腾讯辞职，自创“淘米公司”，陆续推出赛尔号、摩尔庄园等 5 款儿童游戏。2011 年，汪海兵的公司在美国上市，市值达 3 亿美元。

“在腾讯工作时，我提出‘QQ 宠物’推广计划，领导让我保证半年赚 200 万，在没有太大把握的情况下，我大胆地做了保证。后来的事实证明，我的决定做得很正确。”汪海兵认为，只有在不断探索中找到最适合自己的职业，才是通往成功最重要的第一步。“人最可怕的就是在什么都没做的时候，自己把自己吓到了。最宝贵的是在什么都无法预知的时候，还有勇往直前的精神和勇气。”他说。

汪海兵作为一个名牌大学的硕士，具备了很高的专业素养，使得他对于工作的创造性设想能够有一定的可行性，这正是所谓“艺高人胆大”的表现。

^① 摘自梅莹：“‘淘米’CEO 回母校讲‘胆商’”，《楚天金报》，2011 年 10 月 15 日。

由此,笔者想到了比尔·盖茨当年大胆地从哈佛大学退学,和好朋友一起创办微软公司的故事。他当年从哈佛退学是不是冒险呢?其实完全不是,因为他在计算机行业已经干了近10年了,对计算机行业的理解绝对能排在世界的前列,所以,他急急忙忙地退学,全力以赴地投入到创业中去了。因为,如果等到他迟几年再出来创业,说不定世界第一富翁的头衔就落到别人的头上了。这也再次充分说明较高的胆商来自知识面的广博。

二、雄心越大胆子越大

胆商来自雄心,雄心越大,胆商越高。一个没有雄心壮志的人,不可能有过人的胆商,也不可能做出惊天动地的伟业。对于一个想成就一番事业的人来说,胆识的作用是不可替代的,甚至是起决定性作用的。胆识是成功者与平庸者最根本的差异。从世界首富到华人首富,再到近年来国内轮流坐庄的财富英雄们的成功经验诠释了成功商人所需的素质:一定要有胆识!有胆识才能成就大事,有大胆识挣大钱,有小胆识挣小钱。正所谓“无限风光在险峰”。

面对危机,胆商高的人往往会看到机会,胆商低的人往往只看到风险所在。所以,谁能取得更大的成功是不言而喻的。学者刘吉研究了美国硅谷的成功原因,发现成功因素五条中有四条与胆商有关。

第一是要有一批敢冒险的发明家,敢于把时间、精力花费在一个前景不明的科研项目上。刘吉认为,现在的中国不缺少冒险家,也不缺少发明家,缺少的恰恰是敢于冒险的发明家。“有胆量的都不是在正规的学校教育下培养起来的;而真正经过这种系统教育的发明家都是‘小绵羊’。”

第二是要有一批风险投资家,敢于把大量的资金投入前景不明的新兴产业。所谓风险投资,就不可能保赚不赔,据统计,一般来说,这里的风险投资只有3%~5%的成功率,所以这就需要有冒险精神的投资者。毫无疑问,这一点也离不开风险投资家的胆商。

第三是要有股市的支撑,这就需要更多有冒险精神的股民。

第四是要有有创新能力的企业家,运作高新科技的企业。因为这些企业都是全新的,产业也是全新的,这同样就要求这些企业家具有足够的胆商。

第五是要有一个周边地区有优秀大学的良好环境。只有这一条与胆商关系不大。

案 例

八佰伴重生的故事

国际零售巨头八佰伴前总裁和田一夫胆商过人。他原来是一家小蔬菜店的老板,后来经过自身的努力,创办国际零售巨头八佰伴,成为全世界商家景仰的英雄。1997年,快速扩张的日本八佰伴的意外破产使他一贫如洗。但年逾古稀的和田一夫认为不能就此收



手，一定要获得成功。于是，他继续从家里拿出资金开始重新创业，并再次取得了成功。

在南京的一次会议上，和田先生强调说，市场发展就是不断创新和淘汰的过程，只有永远保持活力、敢冒风险、持续创新的企业家和企业，才能坚强地生存下去。和田一夫的故事，也说明雄心壮志对于获得成功的重要意义。

三、关键时刻敢赌一把

世界上有太多的未知事物，人生旅途风云难测，我们常常在只掌握部分信息、无法准确预见未来的情况下，就必须做出抉择，然后听天由命，这就是赌。人生大大小小的许多抉择都充满风险和不确定性，每个人都要有赌一把的勇气。择业是赌，婚姻是赌，生育是赌，投资是赌，创业是赌，选举是赌，种地是赌，销售是赌，炒股更是赌。说“人生万事半为赌”，一点不为过。

人生在世，风险如影随形地跟随着你。人生很多事，你必须赌，想不赌都不行。不管你愿意与否，你都逃离不了这个“赌场”。

一个人的出生就是父母赌的结果。父母决定生下你，不知你是男是女，是聪明是愚笨，是健康是残障。我国每年有100万左右缺陷儿出生，哪个父母敢保证自己的孩子不在其中？生育也是一次赌博。婚姻是女人最大的赌博。你能完全了解一个人吗？人不仅有伪装，还在不断改变。即使结婚时人很好，日后他也可能变得酗酒、暴力、懒惰、自私，当然也可能变得更好。结婚时双方称心如意，可谁敢保证日后感情不破裂？

赌性是人面对变化无常的大自然和人类社会的一种生存适应，并在人类进化中得到了强化。因此，赌博从来都在这个社会上难以消失。面对充满风险且恐怖的世界，没有敢冒险赌一把的血性，人类一步都不能前进。

冒险一般都有正当的目标，并注重科学和方法，不是一味地靠运气，更多的是强调去实践，去尝试，不惧怕失败。

抽签为什么流行几千年？追溯历史，远古祖先曾大量运用“抓签”卜筮的方式来判断凶吉，这种愚昧迷信的做法今人已不效仿，但抽签作为公平解决“狼多肉少”问题的古老智慧，今天在分配土地房屋、发放汽车牌号以及体育比赛等方面，仍在被广泛采用。抽签、抓阄或摇号，让运气来决定先后输赢，不伤面子也不伤和气，这是利用人的赌性，解决社会矛盾的一个好方法。

面对莫测的命运，你不努力不行，不赌也不行，人生在关键时刻常常需要敢赌一把的勇气。不敢冒险的人将一事无成。当运动员走向赛场，谁敢说你一定赢？人不可做赌徒但不能没赌性，跟着感觉，理智下注，敢于冒险的人生乐趣无穷！

案 例

李嘉诚赌中国复兴，赢得亿万财富

中国香港本来就是弹丸之地。自 20 世纪 50 年代末期经济开始复苏，世界各国冒险家、投机家纷纷拥入香港，由于经济和人口的迅速增长，土地资源很快出现了短缺的苗头，所以地价一直处于上升状态。李嘉诚和夫人经过反复商讨之后，果断地决定转向房地产业。幸运的是，这时，恰好有一个经销塑胶产品的美国财团，为了得到充足的货源，愿意以 300 万港元的高价买下长江塑胶厂。李嘉诚在心里盘算，他的厂子最多只值 100 万港元，就是再经营三五年，也不一定能赚到 200 万港元，于是毅然卖掉了塑胶厂，用这笔资本开始买进房地产。几年之中，房价果然暴涨，先走一步的李嘉诚一下子从千万富翁跨入了亿万富翁的行列！

20 世纪 60 年代中期，内地发生了“文化大革命”的动乱，闹得香港也人心惶惶，整个社会乱成一片。很多富翁纷纷逃离香港，争着廉价抛售产业。李嘉诚正在建造中的楼房也被迫停工，因为那时就是建成了也没人会买。如果按照当时的房地产价格来算，李嘉诚简直可以说是全军覆没了！

处在惊涛骇浪中的李嘉诚，临危不乱，沉着应变。他仔细分析局势，不相信香港会就此垮掉，他认定动乱是暂时的，内地肯定很快就会恢复稳定，香港还将进一步繁荣发展，而房地产的价格必然会回升。因此，在别人大量抛售房地产的同时，李嘉诚却反其道而行之，将自己所有的资金用来大量收购房地产。朋友们知道后，都为他担心，纷纷劝他不要做傻事。李嘉诚毫不动摇，他说：“我看准了不会亏本才敢买，男子汉大丈夫还怕风险？怕就别干实业这一行！”

李嘉诚又一次成功了。20 世纪 70 年代初，香港的房地产价格开始回升，李嘉诚从中获得了 200% 的高利润！到 1976 年，李嘉诚公司的净产值达到 5 亿多元，成为香港最大的华资房地产实业。

李嘉诚先生关键时刻敢于赌一把，原因在于他知道中国复兴是肯定的，因此，他赌上了自己的身家。显然，他赌赢了，并成了赢家。

四、培养自己的冒险精神

胆商是一个人的天赋素质，但在从小到大的成长过程中，很多人的胆商被“捧在手里怕摔了，含在嘴里怕化了”的错误教育方法压制住了，所以开发胆商不仅是商学院的责任，更应该是幼儿园、中小学的责任。对于成年人而言，怎样开发自己潜在的胆商呢？有学者认为，许多现代人热爱的“勇敢者的游戏”也可以作为开发胆商的最好途径。蹦极、漂流、攀岩等危险系数比较高的运动，都可以看作是开发胆商、提高冒险精神的锻炼方法，甚至许多年轻人爱看的恐怖电影，都可以用来做开发胆商的有利教材。当然了，



不能只为了寻求刺激去看恐怖电影，要有意识地挑战自己的胆量，有意识地进行训练，才会有效果。

另外，关键还是需要博览群书和勤于实践，因为“艺高才能胆大”，知识渊博才会有更高的胆量、胆识。同时，也只有胆大才能艺高，如果不能大胆地反复实践，技艺又如何能够提高呢？

在这方面，浙商群体是依靠胆商获得成功的典型代表。浙商群体，有娃哈哈的宗庆后、青春宝的冯根生、德力西的胡存中、正泰的南存辉，等等。他们原本都没读过多少书，但一个个都能把自己所在企业引领到所属行业的主导地位，除了对市场的敏锐度和悟性外，还与他们的魄力、坚持和韧性有关。他们创业时，周围的舆论和环境远没现在宽松，面对今后的未知和前景的莫测使得他们顾不上个人利益的得失，因此，他们完全是凭着没有退路、背水一战的胆量而最终成就事业，造就辉煌！

民间流传着这样一个成功之道：一胆二力三功夫，即第一是胆量，第二是力量，第三才是功夫（科学管理或专业技术）。这是创业时期的方法排序。

有一位浙江的企业家讲起了他创业阶段的一段经历：十年前，他的公司还很小。但是，他却敢去和三峡公司谈供货事宜，结果还真把三峡公司的甲方说服了，对方答应两个月内派专家到他的企业现场考察，合格的话就容许他投标。当时，回到企业后他既兴奋又害怕！兴奋的是这无疑是一个企业迅速成长的机会，害怕的是他的企业很小，连一个像样的标准厂房都没有！怎么办？！豪赌一把！他下定决心，借了300万元，高价在自己企业的周围租下地皮并和施工方签订合同，要求两个月内把厂房建好，并立即投资上马一条生产线！两个月后三峡工程的专家对他们的厂房非常满意，最后顺利签订了合同！

创业是有风险的。据发达国家创业数据统计：每年都有上百万家新企业诞生，35%的新企业在当年就失败了，活过5年的只有30%，生存10年的仅为10%。同时，导致创业失败的原因前三位分别是市场（27%）、管理（24%）和技术（12%）。中国创业数据统计结果也显示：中国创业企业的失败率高达70%以上。七成企业活不过一年，平均企业寿命不足3年。对于有心创业的人来说，不管你出身高贵还是出身低贱以及过去职位高低、成就大小，其实都不重要。重要的是，把握自己的命运要有受苦受累的思想准备，要清楚地明白，当你离开原本相对安定的生活，去一个变幻莫测的新市场，这一行动本身是需要冒险精神的。而一旦操作不慎、陷入困境的时候，更需要一种顽强的开拓精神。

美国的诞生，与一群新移民艰苦奋斗的习性和进取的愿望是分不开的，他们亢奋的状态使他们必须在什么都没有的情况下为生存而努力，靠自己的双手开拓市场、养活自己。期间，也许没有任何机构和个人来为他们提供现成的东西，他们只有高涨的激情和亢奋的状态，通过坚持和开拓，最终达到了事业的高潮。

世上每一个有好运的地方，都存在着风险。风险和利益并存。改变的结局只有两种：成功或者失败。倘若成功，我们得到的是梦寐以求的东西和“提着的心终于放下了”的欣慰；而失败则不过是孤注一掷后的无奈，外加上“此路不通”的经验教训。不是每一次改变

都能带来成功的结果,但每一次成功都是改变的结果。成功往往需要孤注一掷的勇气,有勇气的人才能享受成功的光荣。

第三节 要敢于突破自我设限

培养自己的胆商,还意味着要勇于突破自我设限。自我设限说到底就是源自内心深处的恐惧,是一种深层次的“怕”:怕被人拒绝,怕被人嘲笑,怕被人利用,怕不成功……显然,自我设限的人一定是缺乏胆商的人,因此,要提高胆商,就一定要突破自我设限。

一、自我设限的概述

1. 自我设限的含义

自我设限是一个心理学学术语,是指个体针对可能到来的失败威胁,事先设计障碍的一种防卫行为。自我设限,是在自己的心里面默认了一个“高度”,这个“心理高度”常常暗示自己:这么多困难,我不可能做到的,也无法做到,成功机会几乎是零。想成功那是不可能的!“心理高度”是很多人无法取得成就的重要原因之一。它是一块巨石、顽石,在人生及事业成长的道路上,阻碍着人们前进。“自我设限”就像自己为自己挖一个陷阱,这种行为虽然可以防止自身能力不足带来的挫败感,暂时维护自我价值感,却常常剥夺了设限者的成功机会。

自我设限如同形影不离的幽灵一样,控制着我们自己的潜力与能量。自我设限就像给我们自己上了一把心锁,好像一个心牢里的人,四周都是阻挡自己的铜墙铁壁。自我设限仿佛是一块玻璃门,横亘在我们的成长道路上,阻碍着我们前进,使人们无限的潜能化为泡影。

2. 跳蚤效应

跳蚤效应来源于一个有趣的生物实验,生物学家往玻璃杯中放入一只跳蚤,跳蚤轻易地就跳出来了。再把这只跳蚤放入加盖的玻璃杯中,结果它一次次跳起,又一次次被撞。最后,这只跳蚤变得聪明起来,它开始根据盖子的高度来调整自己所跳的高度。一周之后取下盖子,而跳蚤却再也跳不出来了。

跳蚤效应给我们有益的启示:道理很简单,跳蚤调节了自己跳的目标高度,而且适应了它,不再改变。很多人不敢去追求梦想,不是追不到,而是因为心里就默认了一个“高度”。这个“高度”常常使他们受限,看不到未来确切的努力方向。有这样一个故事,有人问三个泥水匠:“你们在干什么?”甲说:“砌墙。”乙说:“挣钱。”丙说:“造世界上最有特色的建筑。”后来前两位一生碌碌无为,只有第三位成了知名的建筑师,因为他清楚自己砌的每块砖同未来一座宏伟建筑之间的关系。



案 例

看不清未来的方向导致前功尽弃

1952年7月4日清晨，加利福尼亚海岸笼罩在浓雾中。在海岸以西21英里^①的卡特林纳岛上，一个34岁的女人涉水进入太平洋中，开始向加州海岸游去。要是成功了，她就是第一个游过这个海峡的妇女。这名妇女叫费罗伦丝·柯德威克。在此之前，她是从英法两边海岸游过英吉利海峡的第一个妇女。那天早晨，海水冻得她身体发麻，雾很大，她连护送她的船几乎都看不到。时间一小时一小时过去，千千万万人在电视上注视着她。在以往这类渡海游泳中她的最大问题不是疲劳，而是刺骨的水温。15个小时之后，她被冰冷的海水冻得浑身发麻。她知道自己不能再游了，就叫人拉她上船。她的母亲和教练在另一条船上，他们告诉她海岸很近了，叫她不要放弃。但她朝加州海岸望去，除了浓雾什么也看不到。几十分钟之后，人们把她拉上了船。而拉她上船的地点，离加州海岸只有半英里！当别人告诉她这个事实后，从寒冷中慢慢复苏的她很沮丧，她告诉记者，真正令她半途而废的不是疲劳，也不是寒冷，而是因为浓雾中看不到目标。柯德威克一生中就只有这一次没有坚持到底。两个月之后，她成功地游过了这个海峡。

3. 自我设限的危害

自我设限行为产生的危害是巨大的，对于个体来说，自我设限行为虽然能使个体当前免受负面评价的影响，但从长远来看，这会降低个体的自信心，增加个体的焦虑。心理学家的研究表明，即使个体能使他人不对他们形成低能力的评价，他们也会对自己形成消极的看法，特别是对学生来讲，在学习过程中，过多地进行自我妨碍行为，增大了失败的可能性，会降低自我效能感，减少对学习的热情，继而又会进行自我设限行为，陷入恶性循环中。

此外，一旦形成自我设限，我们将陷入一个个恶性循环当中，在每个循环之中我们都无法挣脱自我贬低、自我放弃的束缚，从而严重影响个人潜能的发挥。另一方面，自我设限会导致我们的思维方式消极化和对事物的预见性偏低，习惯给自己设个藩篱。自我设限对人生的成就会带来灾难性的影响。

研究表明，人类的自我设限是完全没必要的。据一份调查研究表明：人们担忧的事情40%从未发生过；30%的忧虑是过去发生过的事情，是无法改变的；12%的忧虑集中于别人出于自卑感而做出的批评，这些忧虑是多余的；10%的忧虑是那些琐碎的事情；只有8%的忧虑可以列入“合理”范围，而8%当中有4%的事情是完全不能控制的。以上数据说明，引起紧张、害怕的10个问题中，真正值得担忧的问题平均还不到1个。因此，对于未来的不确定性不要太过担忧，因为你担忧的事情中90%都不会发生。

所以，有人认为，人类的所有突破，都是观念的改变。在马克思主义看来也是这样的，

^① 1英里约为1.6公里。

即“理论是行动的先导,没有革命的理论,就没有革命的行动”。因为人的看法一定会左右人们的行为,所以,观念决定态度,态度决定行为,行为决定结果。

二、如何突破自我设限

显然,突破自我设限是非常必要的。美国著名作家爱默生(Emerson)曾说过:“有追求既是人生的最高奖赏,也是一个人的无上财富。有追求会让他在工作与幸福中找到自我。”他还指出:“要永远去做自己不敢做的事情。”那么,怎么做到突破自我设限呢?

(一) 树立积极乐观的思想观念

1. 勇于尝试

麦克斯韦定律指出:“任何事情都看似很难,实质不难;任何事情都比你预期的更令人满意,任何事情都能办好,而且是在最佳的时刻办好。”麦克斯韦定律告诉我们,只要乐观地看待生活,眼中的世界充满希望,勇于尝试,就会发现生活中到处都是机遇。自我设限的消极心态,使许多人遇事总是望而却步;其实只要勇于迈出第一步,看似很难的事就是不难的事;在行为上只是一步之差,在心态上却有千里之遥。

中国有句古话“天下事有难易乎?为之,则难者亦易矣;不为,则易者亦难矣。”说的也是这个意思。以前人们常说“好的开始就是成功的一半”,其实,“开始就是成功的一半”。努力尝试,不断去做,就一定能获得意想不到的成功。

莎士比亚曾说:“本来无望的事,大胆地尝试,往往能成功。”是的,如果人们没有尝试,现在也许还在树上生活;如果人们没有尝试,现在还会成为当今世界的主宰吗?尝试是发明创造的前提,是成功的前提。契诃夫曾说过:“路是人的脚走成的,为了多辟几条路,必须多向没有人的地方走。”只有在别人没有探索过的领域,大胆地尝试,才会取得前所未有的巨大的成功。

案例

勇于尝试的史蒂芬孙

1814年,英国人史蒂芬孙制造出世界上第一辆蒸汽机车。但新生的火车丑陋笨重,走得很慢。当时有人驾着一辆漂亮的马车和它赛跑,火车落在了后面,并且把路基都震坏了。然而史蒂芬孙并未灰心,经过无数次的改进,终于形成了现今火车的前身。许多年过去了,马车仍以同样的速度转动着轮子,而火车却在铁轨上飞速前进。如果史蒂芬孙当时因为火车的失败而灰心,那么哪来今天高速飞驰的火车?正因为他大胆的尝试,具有不怕失败的精神,才造就了今天的火车。

目标能够激发人的斗志,尝试却能开发人的潜能。一个人虽然有明确的目标,但是没



有尝试,缺乏经验,最终一事无成。尝试是需要勇气的,一个没有勇气的人是没有勇气去尝试的,何谈成功呢?所以,让我们跨出勇敢的第一步,去尝试、去奋斗!

2. 从过去的阴影中走出来

成功学研究者陈安之说这么的一句话:“过去不等于未来。”过去你成功了,并不代表未来你还会成功;过去你失败了,也不代表你的未来就一定会失败。因为已有的成功或失败,只是代表过去,未来是靠现在来决定的。因此,一定要从过去的阴影中走出来,特别是从过去的幸、失败中走出来,只有这样,你的人生才能绽放光彩。

案 例

美国第一位黑人总统——奥巴马

美国总统奥巴马的人生就充满了励志。贝拉克·侯赛因·奥巴马(Barack Hussein Obama),1961年8月4日出生,美国民主党籍政治家,第44任美国总统,为美国历史上第一位非洲裔总统。1991年,奥巴马以优等生荣誉从哈佛法学院毕业,而后在著名的芝加哥大学法学院教授宪法长达12年(1992—2004年)。2008—2016年担任美国总统。奥巴马的身世非常复杂,他是肯尼亚裔美国人,两岁时父母离异。10岁时,母亲与继父离婚。他无背景,无丰厚财产。青年时期,奥巴马因为自己的多种族背景,很难取得社会认同,十分自卑。他曾经过了一段荒唐的日子,做了很多愚蠢的事,比如逃学、吸毒、泡妞等,成了一个不折不扣的“迷途叛逆少年”。十几岁的他还成了一个瘾君子,曾以吸食大麻和可卡因来“将‘我是谁’的问题挤出脑袋”。

作为一位杰出人物,奥巴马虽然身为一个非洲裔的美国黑人,但他靠着自己的不懈努力,从过去的阴影中努力走了出来,并一步一步走上人生的巅峰。2008年他当选美国第56届总统,成为美国历史上首位黑人总统。

在我们国家,俞敏洪也可以说是能从人生的低谷中走出来的能人。俞敏洪先生是新东方创始人,现任新东方教育集团董事长。1962年,俞敏洪出生于江苏省江阴市夏港街道葫桥村的一个普通的农村家庭里,父亲是一名木匠,母亲则是当地生产队的妇女队长。俞敏洪还有一个姐姐,是一名“赤脚医生”。1976年,俞敏洪初中毕业,毕业后他并没有上高中,而是回农村去了。因为当时政策是贫下中农家庭的子女只能有一个人上高中,而俞敏洪的姐姐是高中毕业。后来,俞敏洪通过各种关系进入江阴市夏港中学,1978年,第一次参加高考落榜。1979年,他第二次参加高考再次落榜。1980年,三次高考后,俞敏洪终于考进了北京大学英语系。1985年,他本科毕业后留校任教。1991年,他从北大辞职。1993年,他创办了北京新东方学校。2000年,携手联想成立新东方在线网站,后来公司成功上市,俞敏洪现拥有60亿元财富。俞敏洪先生的经历也是相当励志的。作为一个农村的小孩,他毫无背景,学习成绩也并不十分优异,但是,他却通过自己的个人努力,一而再、再而三地参加高考,以百折不挠的精神,终于征服了命运,为自己的人生迎来了辉煌的

前景。

试想，在他那个年代，高考落榜者不计其数，很多人就此放弃了，最终碌碌一生。而他却能够从失败的阴影中奋力走出来，拼力一搏，并赢得了成功的人生。

（二）学会积极的心理暗示

心理暗示，是指人接受外界或他人的愿望、观念、情绪、判断、态度影响的心理特点，是日常生活中最常见的心理现象。心理暗示，是用含蓄、间接的方式，对别人的心理和行为产生影响，它是人或环境以非常自然的方式向个体发出信息，个体无意中接收这种信息，从而做出相应的反应的一种心理现象。心理学家巴甫洛夫认为，暗示是人类最简单、最典型的条件反射。从心理机制上讲，它是一种被主观意愿肯定的假设，不一定有根据，但由于主观上已肯定了它的存在，心理上便竭力趋向于这项内容。我们在生活中无时不在接收着外界的暗示。比如，电视广告对购物心理的暗示作用。因此，我们可以将心理暗示应用到我们的生活中来，通过积极的心理暗示，来提升自己的精神动力。

1. 言词化自我激励（自我暗示）

即对自己说一些自我激励的话。比如说，“我能行”“我一定能成功”。因为语言有着非常明显的自我暗示作用，只要说出来了，就一定会对行为产生影响。因为“说”本身就是一种心理强化。当我们为某事“夸下海口”时，多少都会为该事做出努力，甚至是最大的努力。因为说出来了，就有压力，就有动力，有个言行一致的信誉问题，这就是心理作用，这就是暗示。

在日常生活中，我们会发现，一个经常说消极语言的人，绝不会积极向上；反之，积极奋进的人，说的话则多是积极的。因此，经常用自我激发性的话提醒自己，久而久之，便会融入自己的身心，抑制消极心态，保持积极心态，形成强大的内动力。

据国内外专家研究，有效的言词比如：我喜欢我自己！我是负责任的！我是最棒的！我一定要成功！今天将有最好的事发生在我身上！……这样的言辞，亦可根据个人的实际情况和需要而自我设定，总的目的，就是要提高自信、激励前进、不怕失败。可以经常对着山水、旷野或在屋内高声喊叫或琅琅颂扬或者不停地默诵，日久必见成效。表面看，这似乎有些“形式主义”，实际上形式达到一定的“量”，一定能引起“质”的变化。

著名的霍桑实验表明，工厂生产效率的高低除受作业条件和劳动条件影响外，在更大的程度上取决于士气的高低。人们往往通过一些特殊的方法，即用某种语言和行为刺激人的心态来调节士气，使其行为按自己的意志发展。比如从古到今，军队出征前都要开誓师大会、举行宣誓等。当千军万马用共同的声音喊出“胜利”时，这句话就成了一种巨大的能量、一股强大的心理动力。无论对自己，还是对别人，我们都要充分运用语言进行积极暗示。

2. 角色假定

角色假定，心理学上也叫内模拟，即每时每刻把自己想象成你所希望的那个人。不仅言谈举止要像，更重要的是思想行为要像。要时常反省自己：“如果是他，会这样想，这样做吗？他会怎样想，怎样做呢？”因为，心态和行为是紧密相连的：积极的心态导致积极的



思维和行为，而积极的思维和行为必然养成积极的心态。

所以，我们可以为自己的人生找一个榜样——你最想成为的那一个人。如果没有现成的，也可以“组合”一个。

案 例

从一无所有到成为亿万富翁

曾经，有一个法国人，42岁了仍一事无成，他自己也认为自己简直倒霉透了：离婚、破产、失业……他不知道自己的生存价值和人生的意义。他对自己非常不满，变得古怪、易怒，同时又十分脆弱。有一天，一个吉普赛人在巴黎街头算命，他便随意一试。吉普赛人看过他的手相之后，说：“您是一个伟人，您很了不起！”“什么？”他大吃一惊，“我是个伟人，你不是在开玩笑吧？！”吉普赛人平静地说：“您知道您是谁吗？”我是谁？他暗想，我是个倒霉鬼，是个穷光蛋，我是个被生活抛弃的人！但他仍然故作镇静地问：“我是谁呢？”“您是伟人，”吉普赛人说，“您知道吗，您是拿破仑转世！您身上流的血、您的勇气和智慧，都是拿破仑的啊！先生，难道您真的没有发觉，您的面貌也很像拿破仑吗？”“不会吧……”他迟疑地说，“我离婚了……我破产了……我失业了……我几乎无家可归……”“嗨，那是您的过去，”吉普赛人只好说，“您的未来可不得了！如果先生您不相信，就不用给钱好了。不过，五年后，您将是法国最成功的人啊！因为您就是拿破仑的化身！”他表面装作极不相信地离开了，但心里却有了一种从未有过的伟大感觉。他对拿破仑产生了浓厚的兴趣。回家后，他就想方设法寻找与拿破仑有关的一切书籍著述来学习。渐渐地，他发现周围的环境开始改变了，朋友、家人、同事、老板，都换了一种眼光、一种表情对他。事情开始顺利起来。后来他才领悟到，其实一切都没有变，是他自己变了：他的胆魄、思维模式都在模仿拿破仑，就连走路说话都像。13年以后，也就是在他55岁的时候，他成了亿万富翁，成了法国赫赫有名的成功人士。

也许，这个故事有点超乎想象，但是，我们必须承认由内到外地改变自己，使得自己充满正能量，一定是可以带来积极效果的。

3. 把成功的景象视觉化

把梦想图像化，想象成功情景，像一部电视剧一样，每天对自己播放，不断表达对自己梦想的信心。一遍又一遍地想，加深印象，默默地对自己讲，同时向别人讲。如果连做梦都不敢，那梦想真的永远不能成真。想象的心理暗示作用和内心塑造功能效果是十分明显的。很多宗教或各家各派的修炼方法中，都有“冥想”的内容——处于放松状态，充分发挥想象，进行积极暗示。

美国的一些心理教育家曾做过这样的实验，把某高中篮球队一群球技不相上下的年轻人分为三组。第一组规定一个月内不得在球场练习投篮；第二组一个月内每天在球场练习投篮一小时；而第三组一个月内每天想象练习投篮一小时。一个月后，对三组球员进

行同场测试。结果，第一组的投篮平均成绩退步了；第二组的平均成绩进步了2%；以上两组的结果均在意料之中。出人意料的是第三组（想象练习组），他们的平均成绩也一样进步了2%！

世界上很多武术中都有一种训练方法，就是想象自己突然受到各种攻击时的应变方式，天长日久，这项训练会大大提高修炼者的反应速度和抗暴能力。“想象”是最理想的训练场，那里有你所需要的一切设备设施、环境条件（而不用花一分钱）；在那里，你不会有任何失误，你总是胜利者。经常想象成功的景象，必然养成积极的思维方式，同时，可使自己的目标更清晰，并在心里凝固下来。我们不仅要想象未来成功的情景，还要想象（回忆）过去曾经有过的辉煌，即使只是一次小小的成就，受到的一次小小赞扬。这样，当我们遇到困难时，过去的成功情景就会立时浮现，这是一份内心的鼓励，它可以使人重获力量，增加自信，恢复乐观。切记，应尽量避免回想过去的痛苦和失败经历，原因同上。比天空还广阔的是人的心灵，那里有足够的空间，让我们展开想象的翅膀。

4. 重复操练，养成习惯

据研究，一种举动或行为，只要每天重复操练，21天后就可养成习惯。我们不断重复、强化自身的“积极因素”，使之溶入我们的血液，成为自然而然的习惯。

丘吉尔的演讲功力世人折服，其演讲的措辞、语调和手势中透出非凡的勇气和力量。第二次世界大战中最困难的时刻，英国军民的精神支持，几乎全靠丘吉尔每天的广播演讲。可是有谁知道，丘吉尔青年时特别害羞，一讲话就脸红，期期艾艾，唯唯诺诺。当他确定了自己远大的目标和抱负后，决心彻底改变自己的弱点。于是他每天对着镜子练习演讲，自演自看，自讲自听；每一个词语，每一个语调，每一个神态，都经过认真思考和反复锤炼，同时在现实生活中不断地磨炼、提高。几年后，他的演讲能力大幅提升，无论面对什么场合，他都能风度翩翩、从容应对、语惊四座，最终成为一位杰出的领袖。

正如乔治·马萨森所说：“我们获胜不是靠辉煌的方式，而是靠不断地努力。因此，持续不断地努力，一定会带来积极的成功。”

（三）强大内心，超越自己

古人说，“哀莫大于心死”，又说，“兵强于心而不强于力”，可见心弱则人弱，心强则人强。心灵的强大才能使人真正强大。成功学大师拿破仑·希尔说：“积极的心态，就是心灵的健康和营养。这样的心灵，能吸引财富、成功、快乐和身体的健康。消极的心态，却是心灵的疾病和垃圾。这样的心灵，不仅排斥财富、成功、快乐和健康，甚至会夺走生活中已有的一切。”美国成功学院对1000名世界知名成功人士的研究结果表明：积极的心态决定了成功的85%！

第二次世界大战期间，从奥斯维辛集中营活下来的人不到5%。据有切身经历的犹太裔心理学家弗兰克观察研究，幸存者几乎都是内心强大、深知生命的积极意义的人。他们顽强地活下来的主要原因就是他们心里都有一个明确的目标——“要做的事还没有做完”，“一定要活着与爱着的人重逢”。

美国有个叫约翰·歌德的人，20岁以前几乎一无是处，25岁时因一个偶然的机会参



加了美国成功学院的一个关于精神、信念和目标的讲座。听完讲座后，他的内心受到很大的触动，从那时起，他便按照学到的方法，为自己设定了123个目标。这些目标中，最大的是成为亿万富翁和登上月球，最小的包括交友、收入、住所甚至一些生活中的琐事。30年过去了，他的123个目标实现了105个，其中包括成为亿万富翁。

美国纺织品零售商协会做过一项研究：48%的推销员找过一个人之后不干了；25%的推销员找过两个人之后不干了；12%的推销员找过三个人之后继续干下去，80%的生意是这些推销员做成的。这又恰恰印证了林肯的一句名言：“成功就是屡遭挫折而热情不减。”维持奋斗的热情，除了要有远大的抱负、坚韧的性格以外，用他人坚韧不拔的事例激励自己，也是一个好方法。

内心对人的巨大作用，甚至可以改变一个人的外貌。我国古语云“相由心生”讲的就是这个道理。

案 例

相由心生

有一个雕塑家有一天发现自己的面貌越来越丑了。“丑”并非指肤色、五官（他原来长得很不错的），而是指神情、神态，怎么就那样“狡诈”“凶恶”“古怪”，以至于使面相本身也让人感觉可恶可怕。他遍访名医，均无办法。因为，吃药也好，整容也好，都无法医治五官之间的“关系”——无法医治一个人的愁眉苦脸，无法医疗“满脸横肉，凶神恶煞”。一个偶然的机会，他游历一座庙宇时，把自己的苦衷向长老说了。长老说，我可以治你的“病”，但不能白治，你必须为我先做一点工——雕塑几尊神态各异的观音像。雕塑家接受了这个条件。在中国千百年的传统文化中，观音是慈祥、善良、圣洁、宽仁、正义的化身，她的面相神情，自然就是人民群众心中这些概念的形象化、典型化。雕塑家在塑造过程中不断研究、琢磨观音的德行言表，不断模拟她的心态和神情，达到了忘我的程度。他甚至相信自己就是观音。半年后，工作完成了，同时，他惊喜地发现自己的相貌已经变得神清气朗、端正庄严。他感谢长老治好了他的病。“不，”长老说，“是你自己治好的。”此时，雕塑家已找到了原来“变丑”的病根——过去两年，他一直在雕塑夜叉！正所谓“相由心生，相随心灭”。一个人是什么，是因为他相信自己是什么。

上面这个故事，充分说明了一个人内心世界对于其外在世界的改变力度之大，大到能改变一个人的容貌。由此可见，修炼自己的内心世界是多么的重要。

齐格说得对：“没有任何东西可以阻挡思维方式（心态）正确的人达到他的目的，也没有任何东西可以帮助思维方式（心态）错误的人。”因此，从心理学角度看，“你认为你是什么，你就是什么；你认为你行，你就行”是有一定道理的。

美国的一个研究机构经调查后发现，一个人失败，90%是因为这个人的周边亲友、伙伴、同事、熟人都是些失败和消极的人，正所谓“跟好人学好人，跟巫婆跳假神”，没有好的

思想来引导激励,没有好的方法来指导成功,走下坡路是必然的。

结语

胆商之重要,以至于我们无论如何强调都不过分。胆商来自日常的训练,来自自我的修养。每个人都应该积极尝试,自己决定自己的生活,勇于跳出自卑的情结,对生活中的困难大声说“不”,并敢于冲出自我设限,最终收获幸福、成功的人生。

思考题

1. 你的胆商如何? 请描述一下你胆商方面的特点。
2. 你如何看待冒险精神? 你有没有冒险精神? 你打算如何提高自己的冒险精神?
3. 你有没有自我设限的行为? 如果有,你将如何打破自我设限?

参阅书目

- [1] 钱诗金.胆商.北京:中国城市出版社,2003.
- [2] 沛霖·泓露.冒险精神是一种自我超越.北京:中国商业出版社,2015.
- [3] 时涛.这辈子不能这样了.北京:北京工业大学出版社,2011.
- [4] 凡禹.改变,成为不可能的自己.南昌:江西人民出版社,2016.

第七章 逆商——如何面对挫折

大量研究资料显示,在充满逆境的当今世界,事业的成败、人生的成就,不仅取决于人的智商、情商,也在一定程度上取决于人的逆商。古今中外,很多伟大人物都提到了挫折对于一个人成才的重要作用。

古希腊哲学家苏格拉底曾言:“逆境是磨炼人的最高学府。”法国大作家巴尔扎克说过:“苦难对于天才是一块垫脚石,对于能干的人是一笔财富,而对于弱者是万丈深渊。”我国孟子曾云:“故天将降大任于斯人也,必先苦其心志,劳其筋骨,饿其体肤,空乏其身,行拂乱其所为,所以动心忍性,增益其所不能。”还有前人“宝剑锋从磨砺出,梅花香自苦寒来”的名句,都充分说明应对挫折的能力对于一个人成长有着十分重要的意义。可以说,逆商对于现代人的成长是必不可少的重要条件。

第一节 何谓逆商

一、逆商的含义

逆商,全称逆境商数(Adversity Quotient, AQ),一般被译为挫折商或逆境商。它是指人们面对逆境时的反应方式,即面对挫折、摆脱困境和超越困难的能力,也可以将其理解为面对逆境承受压力的能力,或者承受失败和挫折的能力。因此,逆商也可以看作是抗压能力的体现。

一般而言,逆境主要有四种:① 个人逆境,包括失学、失业、残疾、孤独等;② 家庭逆境,包括家庭贫穷、失去亲人、父母离散等;③ 工作逆境,包括工作困难、人际难题等;④ 社会逆境,包括国家变动、社会灾害、暴力、战争等。

上述四种逆境,一种比一种难度更大,对人的影响也各不相同。但是,无论面对哪种逆境,真正的强者都能冷静应对,并最终战胜逆境。正所谓“疾风知劲草,板荡识诚臣。”面对逆境,强者生存,而弱者消亡。

二、逆商的重要性

有学者指出,任何人并非只有智商一个平面,而是包括多种商数,如个人理财的商数,即财商;个人的道德品质商数,即德商;个人在逆境中成长的商数,即逆商;等等。因此,任

何人都应做一个立体的人。

心理学家认为，一个人事业成功必须具备高智商、高情商和高逆商这三个因素。在智商都跟别人相差不大的情况下，逆商对一个人的事业成功起着决定性的作用。高AQ可以帮助人们正确地面对挫折和压力，产生一流的成绩、生产力、创造力，可以帮助人们保持健康、活力和愉快的心情。有研究显示，AQ高的人手术后康复快，销售业绩也远远超过AQ低的人，在公司中升迁的速度也快得多。

当代青年有着一些与众不同的实际特点，尤其需要提高自身的逆商。一方面，现代社会处于急剧变革时期，经济发展非常迅猛，科技的力量在迅速地改变时代面貌。从入学起，他们就承受着较大的心理压力，诸如学业上的压力、综合素质的提高、未来就业的不确定感、环境的不适应，等等。另一方面，正值国家大发展的良好时期，当代青年一直处于顺利向上的人生时期，几乎不会经历不如意的事情，缺乏人生经验，抗挫折能力与调控能力较差，面对困境与重压，容易沉陷在消极的泥潭而不能自拔。例如：一些青少年不能承受学习成绩下降、失恋等带来的身心压力，表现出焦虑、失眠、抑郁、恐惧；个别学生精神崩溃、跳楼自杀……身心的失衡，不仅影响其智能的发挥，而且还会使其潜能的挖掘、综合能力的培养、人格的完备受到抑制。因此，各中小学、高校都应当积极开展学生逆商培养的教育活动，促使其在逆境面前形成良好的思维方式和行为反应方式。

案 例

北师大一学生毕业即失业 回家后不堪压力选择自杀^①

2000年9月，遂宁市射洪县曹碑镇中学的考生王豪以优异的成绩考入北京师范大学管理学院，在小镇引起了轰动。2004年7月，他从北京师范大学毕业了，此后4个月忙于找工作，但不是他看不上眼，就是人家看不上他。王豪回到了故乡，11月6日，悲观失望的他在巨大的心理压力下，选择了自杀。这一举动令所有熟悉他的人均惋惜不已。曹碑镇中学任校长认为，王豪从小一帆风顺，缺乏应付逆境的能力，这是悲剧产生的一大原因。

悲痛一幕 引以为荣的儿子伤逝

2004年7月，23岁的王豪从北京师范大学毕业。国庆期间，王豪返回故乡。父母万万没想到，他回乡一个多月后会走上绝路。王豪的妈妈称，11月6日8点多，一家人在吃早饭时，王豪的爸爸问起了他找工作的情况，他竟像小孩一样咬着手指不说话。此后，妈妈出门喂猪，爸爸叫他一起去种菜。王豪称等会去，然后独自钻进自己的卧室。半小时后，妈妈进了儿子的卧室，先闻到一股刺鼻的农药味，再一看，儿子倒在卧室的门口，口吐白沫、人事不省，周围还有许多呕吐物。她惊声尖叫着夺门而出，将王豪的父亲

^① 摘自汪仁洪：“北师大一学生毕业即失业 回家后不堪压力选择自杀”，news.qq.com/a/200411121000/05.htm。



叫了回来。父亲和周围的邻居七手八脚将王豪抬到仁和镇医院抢救。虽经医生全力抢救，但还是晚了。当日 11 时，这个昔日北师大的才子，匆匆忙忙地走完了他短暂的一生。

留下遗书 工作悬而未决愧对家人

王豪的爸爸叫王家礼，是曹碑镇中学的老师，妈妈叫刘胜会，是一个传统的农村妇女，她在曹碑镇中学承包了养猪场。经有关方面调查，王豪的死属于服毒自杀，所喝的农药是“敌敌畏”，此药是几天前他自己在射洪县买回来的。在他的卧室里，还找到了一封遗书。整整 7 页遗书记载了他的苦恼和烦躁。原来，王豪毕业后为找工作，从成都到北京、又从北京到成都，还去过广东深圳，但不是他看不上眼，就是人家看不上他，工作问题一直悬而未决。国庆时，父亲将王豪叫了回来，说是在射洪县一家公司有合适的工作，让他回来试一试，可不知道是什么原因，他去过一次就再也没有消息了。王豪的心理失衡了，进而产生自杀念头，并悄悄地写下遗书。

王豪在遗书中称：“毕业后连工作也找不到，我觉得对不起父母，为了不连累父母，我就坦然地离开这个世界。不要保存我的骨灰，将其撒进涪江就行了。”曹碑镇中学的何主任看过王豪的遗书，他称王豪的遗书大概有两千多字，有些重要的地方还用不同的颜色做了标示，一看就知道绝不是临时起意的，这个念头应该在他心中存了很久。

叹息几多 魂归涪江为哪般？

王豪的父亲王家礼至今还没有从老年丧子的巨大悲痛中解脱出来。记者到他家时，他不在家，据说有几名同事陪着他到外面散步去了。第二次再去，记者终于找到王家礼老师，只见他面容十分憔悴。他说，儿子出事当天，尸体就火化了，骨灰依照他遗书上的要求撒进了涪江，是王豪的幺爸去撒的。对于王豪留下的那封遗书，他说他将永远地保留，不为别的，孩子已经去了，就当作是纪念吧！本该大展宏图，却悄然自戕，这是什么原因造成的？

曹碑镇中学任校长介绍，王豪绝对是好学生，但就是不爱说话，不擅长与人交际，性格孤僻，这是他找工作的一大障碍；此外，他自小就在赞扬声中长大，一路平坦一帆风顺，缺乏应付逆境的能力，这也是悲剧产生的一大原因。曹碑镇中学的老师还称，王豪从小就是一个十分优秀懂事的孩子，成绩很好，在校时每个老师都夸奖他，他自己也有很高的理想抱负，本来 1999 年高中毕业时他考上了重庆邮电学院，但他坚持非名牌大学不读，复读一年后考上了北京师范大学管理学院信息管理与信息系统专业，这是多么大的荣耀！这可是曹碑人考上的最高学府了，沱牌公司还为此奖励了他 4000 元人民币。这样的结果真令人叹息呀！

点评：

王豪之死，可以说是非常可惜的！从赤条条来到这个世界，到成为识文断字、知书达理的大学生，家长、老师付出了多少心血？因为找工作不顺，就一死了之，非常愚昧也非常无知！由此可见，这位同学逆商太低！人生过于顺利，从而导致缺乏基本的面对挫折的能力。其实，人生不如意之事，常十有八九。当我们遇上暂时的挫折时，应多想想自己的父母，想想自己的亲人，想想自己的前程，要勇敢面对、战胜挫折，而不是一死了之。天生我

材必有用，只要努力，只要不放弃，人生终将辉煌。无论如何，生命只有一次，善待生命，善待自己。因此，我们更应当好好学习逆商的知识，提高自己的逆商。

此前据我国卫生部公布的一项调查数据显示，我国每年至少有 25 万人自杀，200 万人自杀未遂，其中青少年人群和女性人群是自杀的主要群体。在全国 15~34 岁的人中，自杀已成为第一位的死亡原因，这更说明逆商教育的重要性。

由于社会经济急速发展，企业组织变革加剧，客户要求提高、工作节奏加快，员工的压力越来越大，企业也蒙受巨大的损失。世界卫生组织称工作压力是“世界范围的流行病”。国际劳工组织发表的一份调查报告认为：“心理压抑将成为 21 世纪最严重的健康问题之一。”据有关研究调查表明，目前 90% 的（大中型城市）企业员工感到压力过大。很多员工精神萎靡，工作积极性不高；每天都在抱怨，每天都在诉说自己的压力；容易激怒，情绪高涨；总是患“心理感冒”；受健康问题、人际关系、家庭关系、经济问题、情感的困扰。压力造成的不良的情绪，可能导致人们对工作倦怠。因此，抗压管理即逆商就成为现代人必备的成功素质之一。

案 例

日巡警不堪职场欺凌自杀^①

据日本《每日新闻》2014 年 3 月 6 日报道，日本大阪四条市警察局发生了严重的职场欺凌事件。一名 20 多岁的警员在日常工作中常被上级大声呵斥，刚买的手表也被故意丢进装有烧酒的玻璃杯中。这种长期欺辱导致该年轻警察于 2013 年 9 月选择自杀。大阪府警察局经调查后认为，其自杀原因源于上司的欺凌，因此于 3 月 5 日对当时参与欺凌的 4 名男警员给予减薪处罚，从 2014 年 3 月至 6 月的三个月每人每月减少 1/10 工资，以儆效尤。

据相关调查人员透露，参与欺凌的包括 49 岁的盗窃犯罪系的总系长以及其他警部补（编者注：日本警察阶级之一，位居警部之下、巡查部长之上）共 4 人。其中 3 人已于同一天提出申请离职。2 名刑事科长也被追究监督责任，按照内部规定进行了处分。

大阪警局总括系长对调查人员表示：“原本是想通过用体育比赛般的严格指导让他成为一个能独当一面的人。我深知自己对他的自杀负有责任。”

据知，自杀的男警员是一名巡警（编者注：日本警察阶级中最低的一级），于 2013 年 4 月任职于四条市警察局的盗窃犯罪系。在后来的工作中，上级们多次对他在工作中的小错误大声斥责，说他“再说多少遍都听不懂”。其中 1 人于 2013 年 8 月在烤肉店将这名巡警的新手表丢进装有烧酒的玻璃杯里，走出烤肉店之后，更是硬逼他说电视剧《半泽直

^① 摘自吴晓静：“日巡警不堪职场欺凌自杀 被逼说电视剧台词”，world.huanqiu.com/exclusive/2014-03/4883787.html。



树》的著名台词“我会以牙还牙，加倍奉还”，之后又来回踢他的大腿。

而在2013年9月上旬，另外一名上级则在饭店将吃过后锅里剩下的残汤倒进该名巡警的智能手机内盖里。令人气愤的是在这两次欺辱过程中其他上司们均在场。当这名巡警于9月中旬在自己家中自杀后，大阪府警局开始进行调查，欺凌事件才被揭发出来。

点评：

这名日本的年轻警察显然也是逆商偏低的典型。面对上司的羞辱，他可以采取的方式有很多，譬如向上级部门反映投诉，与上司直接沟通，或者要求调离岗位，实在不行，也可以辞职换个工作嘛。干吗一定要自寻短见、一死了之。一死了之，于事何补？从这个侧面也可以发现现代人的脆弱心理，因此的确需要好好学习逆商的知识。

应该说，逆商是可以培养的，并且最好是从小培养，所以许多教育机构都在提倡挫折教育。在逆商的测验中，一般考察以下四个关键因素——控制（control）、归属（ownership）、延伸（reach）和忍耐（endurance），简称CORE。控制指自己对逆境有多大的控制能力；归属是指逆境发生的原因和愿意承担责任、改善后果的情况；延伸是对问题影响工作生活其他方面的评估；忍耐是指认识到问题的持久性以及它对个人的影响会持续多久。

面对逆境，如果选择了放弃，也就是选择了失败。在人生的旅途中，一些人虽然也曾经努力过，但收效甚微。这是因为他们在前进的旅途中遭遇了困难，漫长的、看起来毫无结果的征途使他们厌倦了，于是，他们就会停下来，寻找一个避风的港湾，在那儿躲避风浪。没有什么比半途而废的放弃和丧失希望对未来威胁更大的了，放弃和丧失希望不仅不能解决现实存在的问题，而且还会让我们在未来陷入更大的困境之中。

美国的《成功》杂志每年都会报道当年最伟大的东山再起者和创业者，他们的传奇经历中有一个相同的部分，那就是他们在遇到强大的困难和逆境时始终保持乐观的态度，从不轻言放弃。

同样，有人在对上千个保险公司中为数众多的代理人进行长达五年的研究中发现，对待逆境的态度，在许多方面决定了一个保险代理人是否能够成功。乐观的销售人员卖出的保险单要比悲观的销售人员多88%——尽管他们的才华差不多。

可以说，在竞争激烈的现代社会，面对压力、挫折乃至失败，都是家常便饭，每个现代人都应当提高自己的逆商，增强抗挫折的能力，顺利走向人生的顶点。因此，培养逆商刻不容缓。

第二节 如何培养逆商

那么，如何培养逆商呢？

1. 树立正确面对逆境的人生态度

在追求成功的道路上,许多人缺乏正确面对逆境的态度。他们遇难而退,他们拒绝一切机会,他们忽略、掩盖甚至放弃人类内在的追求进步的本能要求,以及生活给予的许多东西。生命蕴藏着巨大的潜能,在逆境中奋然崛起也是其中一项。不能面对逆境的人就是忽视了生命中这种潜能的人,是在有意或无意中逃避自己的人。

逃避逆境者往往想过那种得过且过的生活,他们会说:“这就足够了。”他们找到一些堂而皇之的借口放弃了梦想,放弃了追求,选择了自认为是一条平坦、较轻松的人生道路。但是,随着时间的推移,事实恰恰相反,他们将付出更大的代价,可能会遇到更大的逆境。逃避逆境者遭受的痛苦比他们直面挑战、勇敢地面对现实而承受的痛苦大得多。毫无疑问,一个人可能面对的让人肝肠寸断的最痛苦的时刻莫过于回首平庸辛酸的一生。只有那些敢于面对逆境的人,才能收获成功。这种人不畏艰难,在逆境面前保持微笑,并将一生定义为“面对逆境的挑战的过程”。

案 例

排除万难,追求成功的马化腾

提到马化腾的成功,有人总结说他是运气好遇到了好机会,还有人说是马化腾对产品的专注成就了他今天的辉煌。从一位软件工程师,到中国即时通信业务的开拓者,腾讯CEO马化腾如何用“企鹅”征服地球上最多网民的国度?

从工程师到腾讯“教父”

腾讯公司于1998年10月成立,公司的主要业务是开发和销售“BP机寻呼系统”,后来发现市场饱和,于是转到互联网寻呼系统。一次偶然的机会,马化腾接触了即时聊天工具ICQ,他“嗅”到里面潜藏的巨大发展前景。顶着其他股东的压力,他执意开发QICQ,当时的原话是“大不了回去做程序员”。

跟其他刚开始创业的互联网公司一样,资金和技术是腾讯最大的问题。“先是缺资金,资金有了软件又跟不上。”随着QICQ用户不断增加,公司的经费却逐日减少。到1999年10月,也就是公司运营一年后,公司账上只有1万多元。“那时候觉得养不起就卖掉吧。”马化腾提起当时的情形很庆幸地笑了,“但是在卖QQ时我们碰到了麻烦。我跟许多ICP(因特网内容提供商)谈,他们都要求独家买断。”这让本想靠QQ软件多卖几家公司赚钱的马化腾非常犹豫。最愚的是当时与深圳电信数据局的谈判,对方准备出60万元,马化腾坚持要卖100万元,由于始终谈不拢,只好告吹。

软件卖不掉,但用户增长却很快,运营QQ所需的投入越来越大,俨然一个无底洞,马化腾只好四处去筹钱。找银行,银行说没听说过凭“注册用户数量”可以办抵押贷款的;与国内投资商谈,对方关心的大多是腾讯有多少台电脑和其他固定资产。1999年下半年,从美国到中国,互联网开始“发烧”,受昔日老网友丁磊海外融资的启发,马化腾拿着改了6个版本、20多页的商业计划书开始寻找国外风险投资,最后碰到了IDG(美国国际数据集团)和盈科数码。“他们给了QQ220万美元,占公司20%的股份。QQ发展到2000万



用户时,这笔钱还没用完。”如果马化腾当时没有坚持保住QQ这个“复制品”,他可能依旧是那个蹲在深圳一角的“蚁族”,腾讯也可能只是一家随时倒闭的“危房”。成功总是不会来得太容易,不考验你对梦想的忠贞,又怎么能轻易让你得到梦想的馈赠?

马化腾在融资过程中,做了两次腰椎手术。第二次手术后,他是平躺在床上,高举着手提电脑办公的,但病痛丝毫没有动摇他的意志。“只要去做,没有什么事情是不可能的。在创业期间不幸的东西挺多的,就是要自己去扛,自己想办法。”

十年如一日的创业激情

“我们不缺进来的用户,通过优秀的体验留住用户,才是我们的重点,口碑是可以通过优秀的产品体验累积起来的。”这是在腾讯内部培训时,马化腾对参加培训的员工说的话。

从中国网民必备的QQ,到五星级产品的QQ邮箱,再到现在让三大移动运营商头痛的微信,腾讯的产品大多用户黏合度极高,能做到这一点,和马化腾本人一直没有离开网络有关,他对腾讯的产品、竞争对手的产品,都是非常熟悉的。在腾讯内部,产品经理们都把他当作不可多得的产品测评师,认为他做过这么多优秀产品,如果能给自己的产品提出建议,是非常有帮助的。

这种十年如一日的激情,也对中国创业文化产生了影响。中国从来不缺激情,不缺豪迈,也不缺一夜成功的故事,可是,永远在执着地坚持耕耘,是很罕见的。

马化腾后来曾说自己的成功有一定的运气,其实了解他的人都明白,是“务实+专注+创业热忱”促使他有今日的成就的。成功路不会一直顺畅,坚持耕耘、保持事业激情就一定助你攀登成功顶峰。

有梦想还需要坚持。显然,马化腾先生面对困难,勇于坚持、百折不挠的精神是关键。这充分说明马化腾先生的逆商是很高的。

2. 完善自己的人格,做个“立体人”

有一种人,他们勇往直前,无论环境有利还是不利,人生幸运还是不幸,他们都不会停止前行。他们在逆境面前始终保持一种激情,绝不让年龄、性别、身体缺陷,或者其他障碍阻挡自己去实现成功愿望的脚步。这类人就是我们所定义的“立体人”。

“立体人”具有坚定的信念,这种信念存在于立体人本身,每当他们遭遇困难时,这种信念就会释放一种巨大而神秘的力量拯救他们。他们坚韧、顽强而有弹性,心中完全没有退缩的概念。对待逆境,立体人有自己的解决方法,他们会不断调整自己前进的方向,寻找更合适自己的道路。

人们对待逆境并不陌生,我们的生活总是在不断地遭遇和克服无穷无尽的逆境中度过的。所以,应该充分地认识到,许多人的成功和进步,并不是因为他们经历的逆境少,实际上,许多成功者正是在逆境、困难的磨炼中成长起来的。成功者懂得:逆境是生活的一部分,逃避逆境等于逃避生活。

案 例

逆商改变人生^①

可口可乐的前总裁古兹维塔就是一个高逆商的人。这位著名的古巴人40年前随全家人匆匆逃离古巴，来到美国，身上只带了40美元和100张可口可乐的股票。同样是这个古巴人，40年后竟然能够领导可口可乐公司，让这家公司在他退休时股票增长7倍！整个可口可乐价值增长30倍！

他在总结自己的成功历程时讲了这样一句话：“一个人即使走到了绝境，只要有坚定的信念，抱着必胜的决心，仍然还有成功的可能。”古兹维塔是高逆商的代表，他的一生经历了无数的坎坷，但都一次又一次地被他超越了。

人生有两杯必喝之水，一杯是苦水，一杯是甜水，没有人能回避得了。区别不过是不同的人喝甜水和喝苦水的顺序不同，成功者往往先喝苦水，再喝甜水，而一般人都是先喝甜水，再喝苦水。在成功的过程中，持之以恒非常重要，面对挫折时，要告诉自己：坚持，再来一次。因为这一次失败已经过去，下次才是成功的开始。人生的过程都是一样的，跌倒了，爬起来。只是成功者相比平庸者跌倒的次数比爬起来的次数要少一次而已。最后一次爬起来的人称之为成功者，最后一次爬不起来或者不愿爬起来、丧失坚持的毅力的人就叫失败者。

一项科学研究发现，对逆境持乐观态度的人更具攻击性，会冒更大的风险；而对逆境持悲观态度的人则会消极和谨慎。反映在自信心方面，自信的人的逆商较高，在逆境中往往更容易保持乐观，自然也就容易达到成功的目标；缺乏自信的人则表现不积极，容易对前途丧失信心，不去努力争取。自信心是希望和韧性的体现，在很大程度上决定一个人如何对待生命中的挑战和挫折。

人的心理状态很重要，一个人在潜意识里认为自己是什么样的人，那么他很快就会知道自己应该成为什么样的人，并且最终也会按照自己的想象去塑造自己。如果他从内心深处觉得社会很需要自己，并把这种感觉化作一种动力，就能很好地推动自己迈向成功。许多自以为是的人，会让人们感到不舒服，但这也是一种自信的表现，表示他们相信自己能够达到那样的水平。命运给每个人在人生道路上都安排了一个位置，为了不让自己在到达这个位置之前跌倒，我们需要对未来充满希望和信心。正是由于这个原因，那些雄心勃勃的人都会多少带有一些强烈的“自以为是”的色彩。当今世界是一个尊崇勇气和胆量的世界，缺乏远大志向的人和畏惧困难的人会让人轻视，自信心预示着一个人是否能够成为一个成功的立体人。

3. 克服恐惧，永不言败

在我们的生活中，绝大部分恐惧都是没有存在理由的，往往是人们对自己缺乏信心而造成的。例如在面对困难时表现出情绪低落、畏惧困难、恐慌等。而成功的大敌就是犹豫不决、怀疑及恐惧。当你被疑虑和忧惧缠身，对自己没有信心时，也就丧失了成功的机遇。

^① 摘自常青：“褚时健何以成为‘逆商’”，money.163.com/14/0715/10/A16IMJR90025519K.html。



一位智者曾经说过：“你不可能遇到一个从来没有遭受过失败或打击的人。”他发现，人们成就的高低，和他们遭到失败和打击的承受能力成正比。他还有另外一项重要的发现：真正伟大的成功者，往往是年逾半百的人。他说：“人们在50岁至70岁之间，遭遇到人生的种种磨难，智慧达到最高峰，对自己各方面的能力都有很强的判断能力，更重要的是他们能够树立坚定的信心。”

马歇尔·菲尔德^①的零售店在芝加哥大火中烧毁了，所有的家产付之一炬。面对这个令人沮丧的场景，他却指着燃烧中的灰烬说：“我要在这个地方，开一家全世界最大的零售商店。”在历经千辛万苦后，他做到了。在芝加哥的史笛特街及鲁道夫大道的交汇处，人们至今依然可以看马歇尔·菲尔德的公司巍然矗立着。

每一次逆境中都隐藏着成功的契机。就像一颗种子，需要勇气、信心及创造力，才能萌芽成长并且开花结果。人生不如意事十有八九，前进的路没有一帆风顺的，而一个人身处逆境中的表现往往决定了个体的人生走向。当我们身处逆境，应该畏惧的东西其实只有一个，那就是畏惧本身。如果把逆境看作是一种成长的刺激，那么，逆商则代表了我们成长过程中的一种竞争力。

李嘉诚说：一个人只有面对和忍受逆境的痛苦，个人成功的机遇才能表现出来。在具有相差不多的智商和情商的情况下，逆商对一个人的人格完善和事业成功起着决定的作用。

我们每个人的命运旅途中都会有种种的痛苦与逆境，而人生正是因为历经了这些痛苦才有意义，因为我们知道，痛苦不是随便发生的，是源于我们内心的种种迷惑。破迷才可开悟，我们因此可以看清自己，并不断成长。

佛陀教导我们要以一颗平静、清明、智慧的心面对逆境，面对逆境要能够泰然处之。综观古今中外，成功之人，无不是从艰难坎坷中取得巨大成就的。

案 例

平生四辱成就曾国藩^②

曾国藩是我国近代史上十分有名的人物。他的逆商是很高的。曾国藩曾在给弟弟曾国荃的一封家书中特别谈到自己一生中最难忘、最难堪的四次教训。曾国藩为什么要写

① 马歇尔·菲尔德(1834—1906)，美国内战期间创立马歇尔百货公司，如今遍布全美有700多家门店，是人类历史上的巨富。据学者估算，根据通货膨胀进行调整，他的财富峰值相当于今天的661亿美元。他于19世纪中后期首先提出了“顾客就是上帝”这一影响深远的营销理念。顾客就是上帝(customer first)体现的是把顾客置于工作中心的服务思路。马歇尔·菲尔德百货公司还将零售业当时所奉行的顾客自慎(caveat emptor)，即商品一旦出售概不负责的原则，改为无条件退货。并在商店设置凳子等便民设施，让那些在购货时犹豫不决的顾客坐一坐，还建立了休息区，供过于疲劳或者兴奋的顾客稍事休息以便有精力继续采购。在那个现代服务业还不甚发达的时代，这种营销手段大获成功，被服务业所接纳成为一种新的准则。(参见：百度“马歇尔·菲尔德”词条。)

② 摘自余华：“平生四辱成就曾国藩”，《读友报》，2011年9月23日。

这封信给弟弟呢？原来，当时曾国荃刚剿灭太平天国，被慈禧封为湖北总督，但他在湖北境内得罪了慈禧的宠臣官文，一个月内几次被慈禧严斥，同时京城大小官员也都认为他居功自傲、目中无人。这使得曾国荃精神焦虑，甚至一度得了抑郁症，从而萌生了退朝还乡的念想。

看到弟弟如此消极抑郁，为了开导他，57岁的曾国藩在金陵公署给弟弟写了一封信，痛陈自己一生引以为耻的四次重大教训。他在信中说，自己30年来宦海浮沉，一辈子失败不如意的事情很多很多，但主要有四件事令他终生难忘。

第一件事：道光十二年（公元1832年），他到湘乡县考秀才，在应试中被主考官当众斥责，说他写的文章文理不通，因此秀才没考上。第二年，他再次应县试，仅中背榜（末名）秀才。这对文才甚为自负，恨不能与韩愈、柳宗元同代一分上下的曾国藩来说，无疑是巨大的打击。但曾国藩不怨天、不尤人，反而激起了发奋读书的信念。他说，自古以来确实有一些人靠丑陋文章侥幸获取功名，但好文章绝不会被埋没。这使他定下了每天写一篇文章、做一首诗、看书不少于20页的学习计划。

第二件事：咸丰元年（公元1851年），已是翰林的曾国藩向咸丰汇报工作，为了对工作情况进行详细说明，他还画了一幅图，但这幅图画得丑陋不堪，引起满朝大臣的嘲笑。

第三件事：咸丰四年（公元1854年），曾国藩在岳州的靖港兵败。当时，他要跳水自杀殉国，幸亏被他的幕僚章寿麟救起，狼狈逃回后搬到城南高峰寺小住，遭到江西全省官绅的鄙夷和耻笑。

第四件事：咸丰五年（公元1855年），九江兵败，石达开总攻湘军水营，火烧湘军战船一百多艘，曾国藩坐船差点被俘，后来他硬着头皮逃到江西，又弹劾了江西的巡抚、按察使；第二年当他被围困南昌时，江西省的官绅人人幸灾乐祸。他与江西官员的关系，更是到了几乎没有一个人能容得下他的地步。曾国藩形容自己的处境是：“一听到春风的怒号，心就要碎了；一看见敌人的战船开过来，就急得绕着房子转圈，没有好办法。”后来他的老乡王闿运写《湘军志》时说：“曾国藩在江西实在悲苦，现在想来，仍让人忍不住流泪。”

曾国藩在信末对弟弟说：我平生的长进全在受挫受辱的时候，所以我现在虽然侥幸成了大名人，也不敢自诩为有本领，更不敢自以为是。你一定要咬牙立志，积蓄自己的斗志，增长自己的智慧，千万不要从此气馁。要想立不世之功，成不世之业，离开了“坚韧”二字是不可能的。

其实，任何人的成功都是从磨炼中得来的。挫折和失败并不是人生中的意外，而是一个人成长道路上的必然，是生活最珍贵的馈赠。

逆境好比是一个筛子，它把那些普通的凡人、弱者筛掉，只留下那些英雄、强者、伟大人物，让他们的事迹流传后世，激励后人！



第三节 关于逆商的案例

案例一

困苦中的奋起之鹰^①

——如果你能用七元钱在北京活半个月，我就能告诉你赚一百万元的方法

一、进京上学

李严，一位传奇式的人物。贫穷未曾使20岁的他辍学，但枯燥的教学内容却使他毅然地远离了校园；20岁的他曾摆地摊、睡地铺，23岁的他却为自己购入了名车与洋房；20岁的他曾用七元钱在北京生活了半个月，23岁的他却为自己赚得了人生的第一桶金——一百万元！

“贫穷无法让我辍学，但大学课程的枯燥却让我无法容忍。”李严是一个来自江西永州偏远山村的农家孩子，对于一个家境贫苦的孩子来说，苦读了12年的书是一种奢侈，不为别的，就是为了不信命，与天争，有朝一日能够走出这片山区。1998年8月的一天，正在农田干活的他得到了老天最大的恩赐，幸运地接到了来自北京科技管理学院的录取通知书，当场便将锄头一扔，与前来送信的邮递员拥抱在一起，兴奋得不知所措，急忙跑回家去与父母分享他的喜悦。母亲兴奋得说不出话来，但很快全家人便又冷静下来，录取通知书上写得明白，一年的学费、食宿费等费用总计需要8000元，9月1日就要报到，现在满打满算也只有一个月的时间。8000元对于一个靠耕种过活的家庭来说，无疑是难上加难。

幸好父亲有远见，估计儿子今年可能会考取，所以承包了村里的橘子园，但漫山遍野的柑橘却卖不出去，城里一块五一斤的柑橘在他们那里几毛钱也无人问津。晚饭时母亲只是默默地为他打点行装，老父亲一个人坐在门边静静地吸烟，突然将腿一拍，站起身说道：“给我准备牛车，今晚赶到城里去，在明天的早市上把橘子卖了。”村子离城里赶牛车需要4个小时，所以父亲半夜两点钟便和母亲匆匆地上路了。一连十几天，父亲、母亲和李严三个人相互交替，每天都是半夜两点钟走，又是接近半夜两点钟回。开学的日子快到了，李严终于凑齐了5000元钱，还差3000元，父亲建议，“把咱们家那头老黄牛卖了！”他一听傻了眼，弟弟还在上初中，需要交学费，家里又要靠这头老黄牛维持生计。“这学我不上，你们还得活呀！”李严动情地说。

至今，他清晰地记得第二天一早，母亲扯着他的手挨家挨户借钱的情景，“地婶子，我家娃儿考了个大学，在北京，这是个好事儿，但我和他爸没本事，供不起这个娃。咱乡里乡亲住了这么多年，你要是相信我和他爸，我便给你们家签字画押！无论多少是个心意，五元

^① 摘自陈大为：《逆商：我不信，这个世界没有我的位置》，机械工业出版社2004年版。

十元也行，我绝不嫌少。孩子一毕业我准保把这些钱还上！”就这样，东家五块西家十块地走遍了全村，甚至走到了邻村的亲戚朋友家，终于将剩余的3000元筹到了，终于可以踏上北上的列车。恋恋不舍地，李严离开了生他养他的那个小山村。

初到北京，激动、陌生、喜悦与兴奋在内心交织在一起。第一次看到这么多的高楼大厦；第一次看到这么多熙熙攘攘的人群；第一次看到这么多五光十色的霓虹灯……“我们班一共有五十多人，几乎有一半是北京人，令我诧异的是，这些北京的同学几乎人手一部手机，而我们全村只有村长和包工头的两部手机。开学第一天便有北京的同学开着车来上学，这是我活到二十岁想都不敢想的事情。北京的九月酷热难耐，我每天都要喝凉白开，偶尔也会问津汽水，竟然1.5元一瓶，而在我们那里才0.5元一瓶；第一次进超市，琳琅满目的商品让我为之一震，许多人根本不看标签，需要什么就往购物车里一扔，然后匆匆忙忙将货物搬运到自己的车上，扬长而去……”

李严在学校里学的是金融专业，金融系有一个不成文的规定，每天晚自习过后主动打扫卫生的人一个月下来可以在系里拿到100元的补助。就这样，每天上完晚自习，他就主动打扫教室的卫生，这样每月可以挣100元的生活费。很多教辅资料他买不起，便会利用晚自习的时间将同学的教辅资料一点一点地抄到自己的笔记本上。至于每天的伙食费，李严会将它严格地控制在八元以内，早餐一元，午餐三元，晚餐三元，夜宵一元……

大学第一学期，金融专业所开的课程大概有哲学、政治经济学、法律思想道德与基础、大学语文、高等数学……其实李严自幼便是一个逆反心理很强的人，总认为与其在课堂上听一些枯燥空洞的理论，不如一个人泡在图书馆里学得好。长此以往，这种心理作用越来越强，所以他往往在课堂上打瞌睡，也因此常常受到老师严厉的批评，许多老师认为像他这样一个来自贫困山村的孩子实在有负重望。但事实上，每天放学后他都会异常努力，泡在自习室里一直到熄灯，所以每次班级测试他也总是名列前茅。

1998年底，在北京突然掀起了一股学生创业热潮，以清华为首，专门为大学生建立了创业园区，这件事给李严的触动很大：别人可以创业我为什么不可以呢？正好当时有同学给他介绍认识了一个北京服装厂的负责人，当时厂里有一大批长期积压的服装卖不出去，他想可以利用晚上的时间摆地摊卖积压服装，加之当时自己已彻底厌烦了校园里的呆板式教学，而创业园区又给了他很大的发展空间，所以他毅然决然地选择了辍学。离开了他期盼12年之久的大学校园后，李严成了“京漂一族”。

刚刚离开校园，李严在北京连个栖身之所都没有，幸好通过同学的帮助联系了北京气象局院内的一间地下室。这间地下室仅有5平方米，距地面大约有3米深，每天不见天日，潮湿阴冷，月租金却需要150元。当他交完了第一个月的房租后，第二个月的房租是无论如何也交不上了，因为口袋里只剩下七元钱了。好在出租地下室的老板是一个极富同情心的小伙子，在他最艰苦的岁月里，虽然没有钱付房租，但也不至于睡在马路上。所以，一直到现在，作为一种回报，李严虽然不在那里住了，但每月还会给老板300元，继续租用那间房。

二、练摊生涯

“七元钱在北京可怎么活呀，我是南方人，不喜欢吃面食。但没有办法，每天只好早上



起得晚些，买一个热气腾腾的大馒头，就着一小碟免费咸菜，晚上再买一个热气腾腾的大馒头，又是就着一小碟咸菜艰难度日。”就这样在北京恍如隔世地度过了半个月，接下来他从北京服装厂先是用仅有的50元钱买了几样积压的头巾、发卡、手绢和袜子、手套，每天傍晚吃完馒头后，便匆匆地骑上简易的自行车赶往人民大学东门的过街天桥去摆地摊。气象局距离人民大学的东门骑自行车的话大概只有十分钟的路程，但由于他的车实在是破得要命，每次都要骑上半小时才能到达人大。

刚摆地摊的时候正值隆冬季节，李严又没有什么棉衣，所以总是在寒风中瑟瑟发抖，一待就是三个多小时。起初的几天，每天大约都能赚上20多元，心里甭提多美，不断盘算着一个月下来也会有600多元的收入。所以，每当有客人光顾这里，他便会热情主动地与顾客打招呼，然后将发卡、头巾向顾客的头上戴去，随手拿出一面小镜子让她看，并会大加赞扬，“你看这头巾戴在你头上多漂亮呀！商店里同样的头巾要几十元，我这里才几元钱，爱美之心人皆有之，你看这几元钱就为你添色不少，你还犹豫什么，质量上如果有问题你就拿回来，我天天都在这儿！”在李严的强势出击之下，小地摊摆得红红火火，头一天的货卖掉，第二天就匆匆赶往服装厂再去进货。到第五天的时候，李严突然发现仓库里有一些风衣，这些风衣经他调查在北京的大商场中每件都要卖上几百元，而积压下来略带瑕疵的残次品，每一件只要二三十元，因此，李严一狠心进了三件大衣，这对他来说是很具风险的。

当时正是隆冬，穿上风衣一来可以挡风，二来又可以充当人体模特。没想到第一天就有人问津风衣，李严顺势便采取了一系列的宣传手段，首先展示一下他穿的这件大衣的商标，表示衣服是地地道道北京服装厂生产的正品，从质量上可以保证，但是大衣个别的地方会有一些小问题，因为这些都是积压产品，他也会如实地告诉大家；而后便会脱下来，“你穿上试试不买没有关系，看合不合适”；只要对方一穿上他便又会大加赞美，“这款衣形配在你的身上真是太合适不过了，不信你让别人看看，比刚才帅气多了，人靠衣服马靠鞍。虽然这件衣服因为有一些瑕疵成了积压产品，但是跟同等产品比较起来几乎没有什么两样，而且商场里的风衣要三四百元，而我的风衣却只需要100元，同样的商品，最优的价格，你还犹豫什么呢？如果发现瑕疵之外的毛病，你还可以拿回来，我每天都在这里。”在李严反复的推销下，第一天便顺利地卖掉了两件风衣。每件大衣的成本才20元，成交价是100元，两件就能赚到160元，再加上其他商品，这一晚便可以赚到接近200元。这下他可乐得合不拢嘴了，第二天便又买进了五件大衣，不但傍晚去卖，上午他便早早地支起了地摊，有模有样地叫卖起来，由于产品质量确实不错，生意也就越做越火。

大约卖了两周之后，一天下午，当李严正在叫卖着，突然发现周围几个摆地摊的人匆匆忙忙地收拾东西拔腿就走，他正在纳闷，几名称管人员飞快地从桥下跑了上来。李严见势不妙，拔腿就跑，城管人员远远地喊：“站住！”他不顾一切地向前跑，钻进小胡同三晃两晃不见了踪影。那天除了吓出一身冷汗之外，还损失了三四百元的货物。就这样，在跌跌撞撞中李严心惊胆战地度过了一个月摆地摊的生活，好在战果辉煌，收入了8000多元钱。但好景不长，在过年前一天，城管将人民大学东门的过街天桥全都查封了，从此结束了他的摆摊生涯。

之后，新的机会接踵而至。在北京，机遇无处不在，关键看你是否长了一双能够抓住机遇的眼睛。就在李严所住地下室的楼里，有一间4.5平方米的小食杂店，当时正是1999年的春天，小店的老板是一户东北人，有急事需要回老家，所以希望将小店转让出去。“大概一个半月之前，当我口袋里只有七元钱的时候，每天啃着热气腾腾的大馒头，我总会站在小店的旁边，一般是在中午和傍晚两个销售的高峰期，细心地数着前来小店购物的人数，假如每个人的消费是1.5元，那么根据我一周的观察，一个月下来小店至少要赚2000多元。我以7500元的价格将小店承租过来。”

为了将自己的精力不至于完全陷入小小的食杂店，李严又在地下室里雇了一个河北农村的女孩儿，一个月包吃包住，额外给她300元钱，让她替自己料理这个小店。每天对一次账，只要账目清晰，便完全不去过问。果不出他所料，刚刚接管的一两个月，去除各种费用，还能剩余1500多元。北京的夏天异常酷热，食杂店仅靠卖饮料每月最高就可收入2000多元，对此他非常欣慰，小店虽小，却成了他铸就人生辉煌的一块基石，他已经意识到：环境不仅影响人，甚至制约人。因此，李严选择了打工，选择了变换自己的生存环境。

于是他便买来了很多有关人才招聘的报纸，当时也不知自己究竟适合做些什么，既没有文凭又没有北京市户口，又不知自己具备哪方面特长，所以找起工作来就显得难上加难。好不容易在报纸上看到一家公司对户口和学历没有限制，他便匆忙准备了一份简易的简历。到了这家公司才知道原来是一家印刷厂，当应聘负责人得知他既没有文凭也没有北京市户口的时候，便委婉地说：“你先回去等一等，如果三天后还没有答复的话，你就另寻高就吧。”李严急忙说：“你们不是对学历和户口没有什么要求吗？”经理回答：“虽然公司没有这方面的要求，但并不代表公司一定要录用这样的人，你还是先回去等一下吧。”

三、第一份工作

第一次找工作便吃了一个闭门羹，但在他印象中只有印刷厂的业务员不要求学历和户口，所以他接二连三地又去了几家印刷厂应聘，但结果都是一个——乘兴而去，败兴而归。一周下来，不但工作没有找到，连找工作的信心都丧失了。“清楚地记得，一天下午，我来到了位于中关村的一家印刷公司——华琪咨询，当对方得知我既没有学历，又没有户口和实践经验时，经理面露难色，我的内心告诉了我，我不应该失去这份工作。于是，我未加思索地说‘如果公司肯录用我，我可以郑重承诺：第一，我不要任何报酬，如果我做出了业绩，公司适当给我一点点回报就够了；第二，我可以不计工作时间，只要公司需要我可以随时随地赶到；第三，可以不计工种，除了拉业务之外，只要是公司的活无论多累多脏我都愿意做，包括卫生；第四，公司如果觉得我不合适的话，可以没有任何理由地将我辞退。’部门经理站起身拍拍我的肩膀‘明天早上八点准时来这里上班。’”李严激动地回忆着。

从第二天起，李严便开始了全新的职场生活，那时的他空有一腔激情，而不知手中的工作应从何做起，盲目地走访了几家公司，向人家说明来意后，百分之八九十的人都会说“如果有机会再联系吧！”总之，闭门羹没少吃。向其他老员工请教，很少会有人推心置腹



地介绍他们的工作经验。这时他才发现，在一个公司里找到一位良师益友真的很难。一天，当他经过北京展览馆的时候，突然发现展览馆张灯结彩，正在举行展览会，原来是全国图书大联展，各大出版社都参加了。李严突然灵机一动，有出版社的地方就需要出书，出书的话就一定需要印刷厂。于是，他兴冲冲地走了进去，挨个展台地收集名片。晚上回家后又将名片分门别类地放好，将北京的图书公司、出版社归到一起。第二天一到单位，便挨家开始联系，并开始登门拜访。果不其然，每一家都有大量的印刷业务等着去做。但新问题又随之而来，当对方问到“胶版纸一个印张多少钱？铜版纸一个印张多少钱？封面塑封多少钱……”一系列专业问题时，他又傻眼了，这时才知道自己对印刷业一无所知，最后人家只好说：“你还是先回去熟悉业务，把自己公司的情况了解清楚再来谈吧！”一席话把李严说了个大红脸，灰溜溜地从写字楼走了出来。

一连两个月，李严甚至不敢相信自己，居然一点儿业绩也没有，当公司发工资的时候，便灰溜溜地躲到墙角。这时，老板走了过来，拍拍李严的肩说：“小李呀，这两个月来你辛苦了，这是你的1000元钱。”他很诧异，赶忙推却，老板说：“每天你来得最早，晚上又走得很晚，公司的卫生基本上都是你做的，虽然业绩不好，但你很上进，这些钱是你为公司打扫卫生以及你上进用心的结果。”“老板的一席话我没齿难忘。接下来的一个月里，我每天白天出去联系客户，晚上便将客户提出的各种问题一个人回到家里慢慢翻书查找答案，实在查不到的便到公司去请教。总之，在这一个月当中，我给自己的工作任务便是在寻找客户的过程中，熟悉业务知识。此外，我经常会参加各种展会，去寻找各种商机，每个周末都要搜集大量书刊、杂志，整理出相关的客户信息，以便下周有的放矢地联系客户。”

每见到一个客户，李严都会原原本本地将底价说给对方，其实这是做市场的大忌，但他又没有办法欺骗别人。说出了印刷底价之后，他又会诚恳地向对方说：“我是印刷厂的职工，我要对印刷厂负责；你是我的客户，我要对你负责；同时我还要在北京生活，我还要对自己负责。底价大家已经清楚，在这个基础上你看能加多少，使三方皆赢。”由于他的诚恳，往往能够打动客户，但也由于他的诚恳，往往做出的利润比别人低许多，不过他的业绩的确一天一天在增长。终于在参加工作的第五个月，他的业务奖金能达到1500元了。

就这样，李严以自己独有的营销方式来工作，从第五个月开始成了公司的正式员工。转眼到了2000年秋天，他在公司的脚跟已经站稳，即便每个月不出去拉客户，凭已有的客户关系每月也会拿到2000多元的报酬。这时，他突然有了一个想法，将食杂店转让出去，因为，虽然食杂店很火，但秋天将至，秋、冬对食杂店来说是销售的淡季，为了降低经营风险，他便以12000元的价钱转让了出去。

2001年，李严22岁。一天晚上，突然有一个老客户打电话给他，这位客户是清华大学的毕业生，当时正招兵买马，决定自己投资一百万元开一家设计印刷公司——金海王星公司。由于彼此了解，客户对李严的人品、能力比较认可，于是请他到公司市场部去工作，并对他说：“小李，我很赏识你，年纪轻轻又很有思想，到我这里来，每个月基本工资虽然只有1000元，但利润提成很高。”

因为李严在公司做得很好也比较稳定，不想舍弃他的工作伙伴，因此这个客户的电话

没有使他产生太多的想法。但在接下来的几天里,这个老客户几乎每天都会给他打电话,邀李严加盟。李严为他的诚意所打动,决定尝试一下。

一旦决定要做某一件事,他便义无反顾。于是不顾老板的挽留,他决定离开现在的公司,到一个新的平台上挑战自己。

四、职场顺利

初入新公司,同事们摩拳擦掌的工作劲头给了李严一股新的冲动。因为大多同行将目光投到了文化公司、广告媒体等文化领域,大家都去抢占的市场往往阻力会大一些。于是,李严决定主攻保险公司。

李严开始对长安街上的人寿保险公司进行了为时一周的暗访调查,发现保险公司不仅对印刷品的需求很大,而且人员流动率也很高,高流动率势必意味着商机更广泛的传播。于是,他开始了行销的第一步——成为保险公司的客户!

李严这样做同事们都不理解,只有老板大为赞同。

首先他从网上找到了位于长安街的北京市太平洋保险公司总部,进而了解到其总部名为太平洋保险大厦,内部员工为200多人,下属的北京分公司以及北京市周边的太平洋保险公司达数十家。于是,李严将它作为自己的第一个营销目标。

保险公司的人员与其他公司的人相比,态度诚恳热情,尤其李严又是善于主动与别人交流的人,便主动向他们问起保险的事。保险公司的员工都很愿意帮助他,坐下来与李严慢慢聊保险的各项事宜。聊着聊着,李严就很自然地向他们问到各自的兴趣爱好、姓名、年龄、生日,等等,也会很自然地向他们做自我介绍。这样一来,彼此交换名片便成了朋友。

从一个部门出来,李严又会走到另外一个部门,同样向他们咨询相关知识。通过有效交流、沟通,使大家成为朋友。就这样,有时两天去一次,有时三天去一次,一个月下来保险公司上上下下所有的人几乎没有不认识的,也几乎没有不认识他的人,而且一见面李严便会热情地打招呼。李严经常准备各种小笑话、各种小新闻使他们的工作更加开心,因为李严对他们是无话不谈的,所以他们对李严不仅不反感,还把他当成好友,几乎无话不谈。一回到家,李严都会将保险公司新进入的成员列入自己的计划单,从姓名、年龄、兴趣、爱好等列出详细的表格。等到了某一个员工生日的时候他都会建议总经理仅仅花十几元买一个可爱精美的礼品送给这个人,给他一个惊喜,这样一来彼此之间的感情就更加亲密。

一次,李严又去保险公司与大家交流,办公室竟空无一人,原来大家都在会议室开会,于是他便坐下来静静地等。正在这时进来了几位老人,他们是来给自己的孙子孙女办保险的,一看屋里没有别人便向李严咨询。他灵机一动临时把自己当成了保险推销员,把自己这段时间所知道的保险知识一五一十地向他们做了详细的介绍,没想到无形中却为他的保险公司的朋友们拉下了一张大单。

就这样,只要大家有什么需要,李严只要能够帮忙就会全力以赴。例如,为别人买些日用品,他们的孩子放学替他们去接一接,甚至帮他们参谋如何为女朋友、男朋友买礼品……前两个月李严在公司的业绩仅仅靠老客户勉强维持,每个月就拿一千五六百元,但是从第三个月开始,他便慢慢向保险公司的朋友们谈他的印刷业务,没有想到他们连价钱也



不问，总部和分部的印刷业务全部交给了李严。有些部门的主管甚至对他说：“小李呀，你漂在北京也不容易，价钱可以适当再往上涨一涨。”

“听了这些话我很感动。我的业绩也由最初的基本工资 1000 元涨到三个月后的 2000 元，还不算业务提成。从第四个月开始，我每个月拿到的报酬都超过了 5000 元。半年后，公司市场部所有的人便都对我刮目相看了。”这时总经理把他从普通的市场部职员提升到了市场部总监的位置上，随着公司的壮大发展，还为他个人配了一辆车，租了一间舒适的房子。经过半年的努力，李严的生活有了彻底的改观。

有了属于自己的空间之后，李严开始想如何发挥这部车应有的经济效益。有客户打电话，他不仅能够保证在第一时间出现，而且如果保险公司和其他客户中各部门主管的亲戚朋友来北京，他都会把这部车充分利用起来。一次总经理打电话给他：“小李，你现在在做什么？”他说：“我现在正在赶往飞机场去接保险公司某部门经理的朋友，而后我这两三天的任务是为他的朋友当导游，陪他去购物游玩。”总经理听完他的汇报后立刻大加赞赏：“好，这就是你的工作。这两天一定要做好。”

一年后，李严的月工资已经有 5000 元，加上业务提成月平均近万元。同时他也从市场部职员上升为市场部总监，办公时间完全由个人支配。一次，他与朋友一同聚餐聊天，刚一吃过饭几个人就嚷嚷要去发廊理发。

进了发廊朋友开始闲聊：“这年头，可以不在饭店里吃饭，可以不到食杂店里去买食品，可以不到商店里去买东西，但是理发的事还确实确实离不开发廊，全国人民 13 亿，每人每年最少也要理个四五回吧，即便女士两个月也要做一次头。”

他的话一下子提示了李严：为什么不可以在工作之余开几家发廊呢？刚来北京摆地摊、开小食杂店维持生计，在这样的基础上我才能够有今天，我应该放开臂膀大干一场。从那时起，李严通过朋友四处寻找理发师，同时他也会开着车不断选择地址。那时正好他的弟弟高考落榜了，他便把弟弟从家里接到了北京。

在北京，理发师还是比较好找的，但是能够将这名理发师变成志同道合、并肩作战干出一番事业的朋友真要费一番脑筋。于是李严便与找来的理发师谈：“由我出资我们共同经营一家理发店，半年后我会将这家人理发店利润的百分之五十全部交给你，然后你再去选择其他的地址单独开一家理发店。开始，每月的基本工资我会给你 1500 元，但是有一点希望你能理解，你走的那一天我希望你能够把我的弟弟培养成你的接班人。”合作人一听，感觉到这对人对己都是有益的事，便欣然应允。

五、自己创业

有了骨干的人员后，最主要的便是选址了，开发廊和开饭店有相似之处，如果地址能够选择正确，那么成功率就能达到百分之八十，李严在选择地址的时候有自己的一套想法。

每天晚上吃晚饭，他都会到楼下走一走，看一看，“我大概以方圆五百米为界线，在这五百米内多一条马路我会加五分，多一幢楼我会加十分，多一个商场我又会再加五分，如果多一个工矿企业或一个学校，我会加二十分。以我的常理推测，只要能够将总分加到一百分我便能确定这是一块好地。这片地方即便在偏僻的角落里，我都可以租一个房间开

一家店，应该不会亏本的。就这样，我的第一家店选择在了北京市四环路志新村附近。”果不其然，店刚刚开业不久生意就很红火，看到这种场面李严十分欣慰，在开店的第二个月后，便开始选择第二家店的地址。选择第二家店的时候，他将地址选择在了北京市国际贸易展览中心附近，这家店专门由他弟弟负责料理。

当两家店开起来之后，配用的员工有七八个人，这时出现了内部管理问题。

由于他每天忙于工作没有时间顾全这边，便毅然决定将公司分给他的房子退掉，自己租了一间三室一厅，将员工分成两部分，每四个人一间，自己留一间。虽然白天不能和他们在一起，但他们回来得再晚，李严也会把饭做好等他们回来一起吃，了解他们的生活情况、工作情况，尽量为他们解决各种困难，如同一家人一样。

在接下来的一年中，李严以同样的管理、选址模式分别在亚运村、西坝河，甚至大兴区共开了5家理发店，“如果可以的话我还会继续开下去。”

“在工作业务领域，保险公司不愧为我的主营客户，因为保险公司人员流动率很高，当保险公司的朋友从太平洋保险公司跳槽到其他保险公司的时候，他们又会主动将其他保险公司的业务拉到我这里来，我的客户具有了一种联动性，我只需要牵起毛巾的一端，毛巾的另外一端便自然地由我的客户们替我牵了起来。”这样一来，两年半之后，公司从最初的一百万元资产变成了总资产五千万，他本人也在北京四环附近的志新村拥有了自己的住房与私家车。

“我可以当之无愧地说：梅花香自苦寒来，一百万元不再是我的梦想。现在我正在与几个朋友一同策划组建一家新的公司，在一个全新的领域里进一步地挑战自己。这家公司便是我与朋友们将多年的智慧、资源、经验和心血融为一体的嘉言堂高科技文化发展有限公司，我相信这也将是我们为之奋斗终生的一项事业。”

点评：

李严，用超越自我的不屈意志提升逆商。不幸而生为富家之子的人，他们的不幸，是因为他们从开始就是背负着包袱而赛跑的。大多数的富家之子，总是不能抵抗财富带给他们的诱惑。富家之子与贫穷的孩子相比，往往会像林中的一棵弱树苗同一棵每一寸树干都要饱受暴风骤雨吹打的高大的松树相比一样。那些饱受暴风骤雨吹打的大树往往能取得最后的胜利。七元钱在北京生活半个月而不言败，这是对自己精神意志、体能极限何等的挑战！征服这个世界，关键是征服自己。只要行动前在心理上挑战自己，行动过程中在方法上攻克自己，任何事情的发展便总会从某一方面有助于我们的成长，这是自然的辩证法。

人生低谷中的李严，勇于超越自我，如火柴一般，有擦过磷壁，焚之一炬的气魄。一个人如果对自己没有了激情，他便形同朽木；一个国家如果对自己没有了激情，它便成了埋葬文明的坟墓。因此，李严用他的成功有力地告诉了人们：你最大的敌人就是你自己，只有向自己宣战，才会迎来胜利的曙光！



案例二

挣脱逆境的伟人——金大中^①

在韩国人心中，金大中是坚韧不拔的象征，常有人用“忍冬草”来比喻他。金大中自己也说：“只有我自己能够决定我的幸运和不幸。”

1924年1月6日，金大中出生于朝鲜半岛西南荷衣岛一个小渔村中。荷衣岛上的学校只能读到小学四年级，为了使孩子能继续学习，全家变卖了家产，搬到木浦市。1943年12月，金大中以优良的成绩考进木浦商业学校；1944年，20岁的金大中出任一家船舶公司的管理委员长，后来办了一家造船公司；1945年8月韩国光复后，金大自在木浦日报社从事见习编辑和记者工作；1949年，由于写了不少有深度的文章，他晋升为木浦日报社社长，这时他只有25岁。

1950年6月，朝鲜战争爆发，金大中刚刚起步的事业毁于战火，由此他决意从政；此后十余年间，他先后五次竞选国会议员，四次惨败；1961年5月，金大中参加仁济地区国会议员补缺选举，当选为国会议员。

正在金大中踌躇满志准备履新之时，突然传来消息：陆军少将朴正熙发动了“5·16”政变！他当选国会议员才三天，便被剥夺了议员资格；1963年，金大中又如愿以偿地当选为国会议员，但他也为此付出了巨大的代价，家财耗尽，原配夫人也因操劳过度撒手人寰；1971年，金大中首次参加总统大选就一举获得540万张选票，险些将以大规模舞弊手段谋求连任的朴正熙拉下马；1971年8月，金大自在前往光州参加选举途中被朴正熙政权精心制造的车祸撞成重伤，骨关节感染留下后遗症，造成一只脚跛行；1973年8月8日，他在东京被朴正熙政权中央情报局特工绑架，险被碎尸沉海；1976年3月1日，金大中因同其他民主人士一同发布《三一民主宣言》，被大法院判处5年监禁，并剥夺5年公民权；1980年5月17日，金大中因被控策划当年4月发生在南部光州地区的民众运动遭到逮捕，并以“叛国罪”被带上法庭；1980年11月，金大中被军事法庭以“阴谋内乱罪”判处死刑。

在美国的压力下，金大中终于相继被改判为无期徒刑、20年徒刑、缓刑，并于1982年流亡美国；1987年和1992年他两次参加总统大选，但分别败在卢泰愚和金泳三手下；1992年9月，他在莫斯科俄罗斯外交学院通过了政治学博士论文答辩；1997年12月19日，卧薪尝胆的金大中以73岁的高龄击败所有的对手竞选总统获胜；2000年10月13日，为了表彰金大中为朝韩两国和平和解所做出的贡献以及为韩国民主和人权发展所做的努力，荣获本年度诺贝尔和平奖。

曾有人这样评价金大中：“他有着罕见的勇气和不可动摇的信念，这样的人当然会成功。”金大中自己也说：“只有我自己能够决定我的命运。”执政伊始，金大中就遭遇了亚洲金融危机的考验。在金融危机中，金大中的表现的确可圈可点。危机期间，金大中大丈夫头献出了家中珍藏的金首饰。金大中还放下总统架子，自告奋勇，表示愿意为韩国旅游业

^① 摘自：“金大中，大半生处于逆境”，《环球时报》，2009年8月18日。

做宣传。于是全世界的人在“欢迎来韩国”的乐声中看到了那个著名的韩国旅游公益广告，也记住了金大中坚毅而充满自信的神情。

点评：

可以说，金大中先生的一生是非常坎坷的。面对命运中的各种困难、险阻，他都一一克服了。他的内心是非常强大的，正因为此，他才能够战胜一切困难和挫折。在他的一生中，有过很多次危险时刻，只要他稍微放弃，可能就不会有之后的巨大成就了。因此，我们每个人都应该向金大中先生学习。

案例三

巾帼千秋成霸业，弄潮红颜定乾坤^①

——访当当网上书店的联合总裁俞渝

她具有丰富的企业兼并和金融领域运作的经验；她熟识并擅长企业并购；她所接触的服务领域涉及高新材料、钢铁企业、工程机械、石油、汽车、银行等；她永闯华尔街；她挑战网络新经济；她的生活因跌宕而多姿；她的生命因坎坷而壮丽。她就是当当网上书店的联合总裁俞渝。

当当网上书店是世界上最大的中文网上书店，由IDG、LCHG、SOFTBANK和科文公司共同投资。当当网上书店现有100余名员工，提供超过20万种图书。另外，每天还以200种新书的速度更新。谁又会想到这样一个实力雄厚的网上书店的联合总裁竟是一个不让须眉的巾帼之士。2001年6月，美国国务卿奥尔布赖特会见俞渝期间，饶有兴趣地浏览了当当网上书店。美国驻华大使见到当当网上书店的联合总裁俞渝，也微笑着说：“我要买书！”

一、勤奋的年少时光

俞渝的外婆是湖南人，独自一人在长沙创出一翻轰天伟业。而后，突如其来一把大火，将数年来的付出与辛勤付之一炬，但永不泯灭的是那份执着。后来，举家迁至四川成都，又是外婆独自一人开始二次创业。一分耕耘，一分收获，他们事业做得比原来还要大，再创造了新的辉煌。一生起伏跌宕过到老，“文革”中作为资本家的外婆，再次遭受彻底的打击，所有的资产都被政府没收……

俞渝买的第一栋房子便送给了外婆，当时外婆已经80多岁了，身患胃癌，但依然硬朗、豁达。从无到有，从有到无，改变的仅仅是物境，那始终不渝的是外婆的坚强与平和！就是这份坚强与平和抚慰着俞渝那颗稚幼的心走过校园，走过华尔街，走过悲伤与喜悦……

1965年5月，俞渝出生在重庆，于北京长大。她自幼学习俄语，但上中学时要考英语，她便在暑假时将两本英语教材烂熟于心。结果，不仅取得了好成绩，还考进了重点班，当上了英语科代表。当她在北京外国语学院分院就读时，第一次有人告诉她：“学习不能背，中国人

① 摘自陈大为：《逆商：我不信，这个世界没有我的位置》，机械工业出版社2004年版。



就是爱背，一定要有 original thinking(自己的想法)。”还有一外教——珍·素，常让俞渝进行辩论，以提高她的思辨能力。对于他们，俞渝十分感激。从大三开始，俞渝便经常旷课，在外边时而申请到中小学代课，时而去做翻译。自北京外国语学院分院毕业，俞渝进了一家拥有2500多人的合资企业做总经理秘书兼翻译，当时她只有21岁。在一次谈判中，美国人是组织、有秩序地打一场仗，将一切可以设想到的情况都做成图，列成表。中方的经理们包括俞渝的父亲在内，完全是凭借自身的经验与随机的应变力，其结果不言而喻。

在家中，俞渝是父亲的好女儿；在谈判桌上，他们是各司其职、各为其主的商业竞争对手。这就是俞渝对待生命的真挚，对待事业的执着！中国人的激情只有中国人感受得最真切。在合资企业时，当美国人要回国度假的时候，总爱说：“We're going to civilization. (我们要回到文明中去了。)”难道我们这儿都是野蛮的吗？俞渝心中愤愤不平。

当时，美方的总裁SB是美国第七舰队的三星上将，在一次开会时说了一句很侮辱中国人的话。俞渝作为翻译，不想把事情闹大，便对他说：“SB！我不想大家吵起来。”SB很傲慢地看着俞渝：“OK, but I don't care.”

俞渝一气之下，把笔一摔，冲出门外，说：“我不干了！”那是她第一次撂挑子。经过了那件事之后，无论是美国人对待工作细致严谨的态度，还是傲慢无羁的中伤之语，都成为俞渝决心去美国留学的动力。

没有一千次的打磨、一万次的汲取，就没有现在的俞渝。有一次，外交部组织一个团到美国12个城市宣讲中国的对外开放政策，俞渝也被借去，列为其中。机会来之不易，俞渝也非常珍惜。于是，俞渝便去美国的俄勒冈大学申请学习，结果面试通过。考取了俄勒冈大学文学院国际商业专业之后，麻烦接踵而来，微积分的教材看不懂，补！不懂计算机知识，补！不到一年，囊中羞涩，所剩无几。于是她开始了半工半读的留学生活。先是到了一家七万多人的民营企业做电燃设备销售，又到搞森林制品的公司做销售。攒了一些钱之后，在别人的引导下开始攻读纽约大学工商管理学院金融及国际商务MBA，与此同时她还去了瑞库特公司做国际快递，主管亚太地区183条航线。1992年毕业时，她代表MBA毕业生在毕业典礼上致辞。

二、勇闯华尔街，风雨成功路

告别纽约大学之后，俞渝便开始了商战华尔街的生活。1993、1994年是俞渝最紧张的两年，基本上没有休息过，每天要工作十四五个小时。第一笔业务是为一家石油公司做一笔交易额近1亿美元的咨询业务。而后的日子，事业做得越来越大，到1995年的时候，她有点不想干了，开始失眠、忘事，便开始去加勒比海、欧洲、西西里群岛、古巴等地放松自己。觉得每次交割完之后总有一种失落感。身处异乡，只有坚持的信念伴她走过一个个思乡的夜晚，只有那远方的遥寄给予她搏击的动力，但有一件事情的发生改变了俞渝的生活。

在美国，她曾经第一个工作的总裁Bob对她非常欣赏。他在美国的企业界地位越来越高，后来当了ABB美洲总裁，掌管着好几万人和几十亿元的销售额，他经常对俞渝说：“你不要怕失败，当你失意的时候可以到ABB来，我总可以给你一年六位数的薪水。”但有一次Bob去塞尔维亚，所乘的飞机失事了。后来，俞渝还参加了他的葬礼，那件事的发生，让俞渝感受到了生命的脆弱！

三、择偶的时间比择偶的对象更重要

爱情是事业的基石，是沐浴的甘霖。爱是包容、是默契、是互补，是一个眼神、一丝话语。没有爱的空间荒芜一片，但是，如果在不适合的年龄谈及这个字，爱情的步伐前进一步，事业脚步便会倒退两步，这一点俞渝十分注重。1995年时，俞渝已经三十岁了，仍旧孑身一人。

1996年，科文公司总裁李国庆在美国和美国人谈合资的事情，通过别人的引见便找到了俞渝，并向她咨询。俞渝只是告诫他，“钱不是最重要的，主要的是控制权”。点睛之说，李国庆牢记在心。后来，俞渝回国公出，就住在奥林匹克饭店，正好和李国庆的公司对门，李国庆便总是来找俞渝咨询合资的事，其实，从那时起李国庆便醉翁之意不在酒了。

李国庆给俞渝最深的印象是，“李国庆属于从什么地方摔下来，他便能立刻站在自己的脚上，他有很强的生存和应变能力”。回想起那段往事，俞渝微笑着说：“我觉得结婚的对象是谁并不太重要，结婚的时间很重要，时间成熟了你自已便成熟了，对方也成熟了。谁在你很想结婚的时候出现，那基本上就是他了。”说至此，俞渝欣慰地笑了。

当他们在美国结婚时，神父读完圣经后李国庆完全不懂，这时应该给新娘戴上戒指，他还在那里站着，俞渝便捅了捅他，这时他才把戒指戴在了俞渝的手上。旁边的人又说：“现在你可以吻你的新娘了！”他还在那里站着，俞渝低声对他说：“吻我一下！”

四、顺爱情洪流，扬事业风帆

1995年，俞渝和一个从Goldman Sachs(高盛)来的分析师吃饭。席间，分析师问俞渝“你知道亚马逊吗？”俞渝摇头作答，“谁是亚马逊？”

后来，俞渝和李国庆聊及此事，李国庆顿悟其中奥妙：书，最值钱的就是出版社和读者的直接联系，而亚马逊通过网络实现了这种联系。从此，俞渝夫妇与网上书店便结下了不解之缘。后来，李国庆认识到要实现网上购物一定要实现三流：资金流、物流、信息流，所谓资金流就是结算，物流就是配货服务，那么信息流呢，要靠一个相关的数据库来提供。当时李国庆和俞渝便开始制作中国第一个与图书有关的数据库，叫作中国可供书目。因为他们发现，中国没有可供书目数据库，而西方这个产品已做了一个多世纪，他们要走前人未走过的路，艰辛无数！

从做数据库开始到今日的当当，俞渝的创业历程上，尽洒辛勤的汗水，一路播种，一路耕耘，一路又是浸透汗水的收获。时至今日，当当已顺利地完成了四次海外融资，这业绩中融入了俞渝的为人之本；融入了俞渝的经营之魂；融入了俞渝对待事业的执着，对待生命的真诚！

点评：

昙花虽美，只在瞬间绽放，无论早到，还是迟来，都属于错过，而俞渝则是一个面对机遇果敢而主动的人。俞渝的成功首先靠的是一种勇气，当她认定了目标便会不失时机地勇于尝试，从她出国、报考MBA……一直到她与丈夫创办当当网站，无不尽显身处逆境中的她在机遇面前果敢自信的品格！

对机会的把握值得我们深思熟虑，但别因胆怯使我们与机遇无缘。机会绝不会落在那些犹豫不决者的身上，一个成功的人必定是一个办事果断的人。认定了目标而不敢尝



试，便是一种怯懦。因此，逆境中的朋友们，当机遇在你身边飘忽不定时，你所要做的便是迅速而准确地抓住它！

思考题

1. 什么是逆商？请描述一下你在逆商方面的特点。
2. 你如何看待挫折？你打算如何提高自己的抗挫折能力？
3. 你有没有悲观失望的时候？如果有，你是如何打破悲观失望的？

参阅书目

- [1] 王阔.逆商逆境中的生存智慧.北京：中国文史出版社,2015.
- [2] 张笑恒.哈佛逆商课.武汉：武汉出版社,2012.
- [3] 卢海东.左手情商,右手逆商.哈尔滨：哈尔滨出版社,2010.
- [4] 安子.终极逆商力：改变命运的信念法则.北京：人民邮电出版社,2013.
- [5] 宋守成.职场三商：智商、情商、逆商.北京：海潮出版社,2012.

第八章 学会处理人际关系

人际关系这个词是在 20 世纪初由美国人事管理协会率先提出的,后来被广泛应用。一般来说,人们把人与人在相互交往过程中所形成的心理关系,称为人际关系。人际关系非常重要,中国有句俗话,“人际关系是生产力”;西方国家也认为,“良好的人际关系是成功的必要条件”。

据统计资料表明:良好的人际关系,可使工作成功率与个人幸福达成率达 85%以上;一个人获得成功的因素中,人际关系占 85%,而知识、技术、经验等因素仅占 15%;某地被解雇的 4000 人中,人际关系不好者占 90%,不称职者占 10%;大学毕业生中人际关系处理得好的人平均年薪比优等生高 15%,比普通生高 33%。可以说,几乎所有人都懂得处理好人际关系的重要性,但尽管如此,仍然有大多数都不知道怎样才能处理好人际关系。

人际交往能力是指一个人在团体、群体内与他人和谐相处的能力。人是社会的人,很难想象,离开了社会,离开了与其他人的交往,一个人的生活将会怎样?有他人存在,人就必须与人交往。当我们走上社会的时候,我们会与各种各样的人物打交道,在与人交往中,你能否得到别人的支持、帮助,就会涉及自身能力的问题。因此,我们很有必要学习一些人际关系的基本知识,以便将来处理人际关系时游刃有余。

第一节 人际关系的基本理论

一、人际关系的含义

人际关系是一个较为宽泛的概念,各学科都有其自己的定义。在社会学看来,人际关系是指人们在生产或生活活动过程中所建立的一种社会关系。心理学将人际关系定义为人与人在交往中建立的直接的心理上的联系。一般意义上,人际关系往往是指人与人交往关系的总称,也被称为“人际交往”,包括亲属关系、朋友关系、学友(同学)关系、师生关系、雇佣关系、战友关系、同事及领导与被领导关系等。人是社会动物,每个个体均有其独特的思想、背景、态度、个性、行为模式及价值观,然而人际关系对每个人的情绪、生活、工作有很大的影响,甚至对组织气氛、组织沟通、组织运作、组织效率及个人与组织的关系均有极大的影响。



二、人际关系的重要性

人际关系极为重要，中国有句古语：“天时不如地利，地利不如人和。”“人和”其实讲的就是人际关系的融洽。很难想象，一个人际关系很差的人能够获得很大的成功。人际关系的重要性主要有以下五个方面。

(1) 人际关系是人的基本社会需求。人类是群居动物，是自然属性与社会属性的统一。我们在人与人交往的过程中得到来自他人和社会的肯定，让我们获得被承认的满足感，这是我们的基本需要。对于大学生们来说，这种感觉越加强烈，他们渴望得到认同，特别是来自社会的认同（他们即将在大学校园里踏入的社会）。这种心理需求是社会性的。

(2) 人际关系有助于自我了解。在人际交往中，我们可以在别人眼中看到自己，在不同的视角中了解自己的不同，从而加深对自我的了解。古人云：“以铜为镜，可以正衣冠；以古为镜，可以知兴替；以人为镜，可以明得失”，讲的就是这个道理。

(3) 人际关系可达到自我实践与肯定。人们在失败或成功的人际交往中积累经验，既可以在失败中得到锻炼，也可以提高人际交往技巧，最终获得社会认同。

(4) 人际关系可用于检测自我社会心理是否健康。在交往中了解他人与自我的区别，有助于我们发现自我存在的心理问题，从而及时改正，以保持心理上的健康。因此，人际交往是保持心理健康的法宝。很多有心理问题的人，往往都是内心孤僻、不善于与人交往的。

(5) 处理好人际关系非常有益于自己的家庭和工作。一个人如果处在相互关心爱护、关系密切融洽的家庭或工作的人际关系里，一定会心情舒畅，有益于身体健康，从而有助于事业取得巨大成功。其原因就在于良好的人际关系能使人保持轻松平稳、态度乐观；不良的人际关系，可干扰人的情绪，使人产生焦虑、不安和抑郁。所以，我国古人云：“家和万事兴。”

三、人际关系的类型

现代社会人际交往与人际关系错综复杂，而对人际关系的分类已有众多的研究。根据不同的分类标准和方法，人际关系的类型可以有不同的划分。

1. 根据人际关系联结的纽带来划分

(1) 血缘关系，指因血缘联系和婚姻联系而形成的人际关系。

(2) 地缘关系，指以地理位置为联结纽带，由于在一定的地理范围内共同生活、活动而交往产生的人际关系。

(3) 趣缘关系，指人们在社会生活中与情趣相投的人交往而建立的人际关系。

(4) 业缘关系，指以职业、行业、专业或事业为纽带而结成的人际关系。其中影响最大的是上下级关系、师生关系、同事同学关系等。

2. 美国心理学家李维奇教授根据交往主体的地位关系来划分

(1) 主从型人际关系，特点是：一方处于支配地位，另一方处于从属地位。这是人际

关系类型中最基本的一种,几乎所有的人际关系都有主从性因素。

(2) 合作型人际关系,特点是:双方有共同的目标,为了达到这一目标,彼此能配合和容忍对方。

(3) 竞争型人际关系,特点是:双方为实现各自的目标常常竭尽全力,因而充满活力;由于竞争时间长,又使人感到筋疲力尽。

(4) 主从—竞争型人际关系,这是一种混合型的人际关系,有时是主从型,有时是竞争型。这种变换使双方难以适应,往往无所适从。这是较难以相处的人际关系。

(5) 主从—合作型,这是一种互补与对称的混合型人际关系,双方在其中能和谐共处。如果其中的合作因素超过主从因素,则关系更为融洽。

(6) 竞争—合作型,双方在这种人际关系中,时而竞争,时而合作。为维持这种类型的人际关系,双方需要保持一定的心理距离,避免交往过频。

(7) 主从—合作—竞争型,这种混合型的人际关系兼有三者的特点,矛盾较多,双方易于陷入困境。

(8) 无规则型人际关系,这种人际关系较为少见,特点是:双方关系毫无规则,不清楚要做什么。

四、人际关系的基本原则

人是社会动物,每个个体都有其独特的思想、背景、态度、个性、行为模式及价值观,然而人际关系对每个人的情绪、生活、工作有很大的影响,甚至对组织气氛、组织沟通、组织运作、组织效率及个人与组织之关系均有极大的影响。因此,在处理人际关系时,一定要注意一些基本的行为规范,才能有助于良好人际关系的建立。

(1) 平等原则。在人际交往中总是要有一定的付出或投入,交往的两个方面的需要和这种需要的满足程度必须是平等的,平等是建立人际关系的前提。人际交往作为人们之间的心理沟通,是主动的、相互的、有来有往的。人都有友爱和受人尊敬的需要,都希望得到别人的平等对待。人的这种需要,就是平等的需要。

(2) 相互原则。人际关系的基础是彼此间的相互重视与支持。任何个体都不会无缘无故地接纳他人。喜欢是有前提的,相互性就是前提,我们喜欢那些也喜欢我们的人。人际交往中的接近与疏远、喜欢与不喜欢是相互的。

(3) 交换原则。人际交往是一个社会交换过程。交换的原则是:个体期待人际交往对自己是有价值的,即在交往过程中的得大于失,或至少等于失。人际交往是双方根据自己的价值观进行选择的结果。

(4) 自我价值保护原则。自我价值是个体对自身价值的意识与评价;自我价值保护是一种自我支持倾向的心理活动,其目的是防止自我价值受到否定和贬低。由于自我价值是通过他人评价而确立的,个体对他人评价极其敏感。对肯定自我价值的他人,个体对其认同和接纳,并反投以肯定与支持;而对否定自我价值的他人则会疏远,此时可能激活个体的自我价值保护动机。

(5) 相容原则。相容是指人际交往中的心理相容,即指人与人之间的融洽关系,与人



相处时的容纳、包涵、宽容及忍让。要做到心理相容，应注意增加交往频率，寻找共同点，做到谦虚和宽容。为人处世要心胸开阔，宽以待人。要体谅他人，遇事多为别人着想。即使别人犯了错误，或冒犯了自己，也不要斤斤计较，以免因小失大，伤害相互之间的感情。只要对事业、团结有利，做出一些让步是值得的。

(6) 信用原则。信用即指一个人诚实、不欺骗、遵守诺言，从而取得他人的信任。人离不开交往，交往离不开信用。要做到说话算数，不轻许诺言。与人交往时要热情友好，以诚相待，不卑不亢，端庄而不过于矜持，谦逊而不矫饰做作，要充分显示自己的自信心。一个有自信心的人，才可能取得别人的信赖。处事果断、富有主见、精神饱满、充满自信的人就容易激发别人的交往动机。博取别人的信任，产生使人乐于与你交往的魅力。

(7) 理解原则。理解主要是指体察、了解别人的需要，明了他人言行的动机和意义，并帮助和促成他人合理需要的满足，对他人生活和言行的有价值部分给予鼓励、支持和认可。

上述这些人际交往的基本原则，是处理人际关系不可分割的几个方面。运用和掌握这些原则，是处理好人际关系的基本条件。

五、人际关系建立的方式

美国学者奥尔特曼(I. Altman, 1973)和泰勒(D. A. Taylor, 1973)认为，良好的人际关系的建立和发展，从交往由浅入深的角度来看，一般需要经过定向、情感探索、感情交流和稳定交往四个阶段。

1. 定向阶段

定向阶段包含着对交往对象的注意、抉择和初步沟通等多方面的心理活动。在熙熙攘攘的人类世界里，我们并不是同任何一个人都建立良好的人际关系，而是对人际关系的对象有着高度的选择性。在通常情况下，只有那些具有某种会激起我们兴趣的特征的人，才会引起我们的特别注意。在一个团体中，我们在人际关系方面会将这些人放在注意的中心。

注意也是选择，它本身反映着某种需要倾向。比如在我们选择恋人时，某些与我们观念中理想的情人形象相接近的那些异性，尤其会吸引我们的注意。

与注意不同，抉择是理性的决策，而注意的选择是自发的、非理性的。我们究竟决定选择谁作为交往对象，并与之保持良好的人际关系，往往要经过自觉的选择过程。只有那些在我们的价值观念上具有重要意义的人，才会被我们选作交往和建立人际关系的对象。

初步沟通是我们在选定交往对象之后，试图与这一对象建立某种联系的实际行动。目的是对别人获得一个最初步的了解，以便使自己知道是否可以与对方有更进一步的交往，从而使彼此之间人际关系的发展获得一个明确的定向。由于初步沟通实际上是试图建立更深刻关系的尝试，因此，尽管我们所暴露的有关自我的信息是最表面的，但我们都希望在初步沟通过程中给对方留下良好的第一印象，以便使以后关系的发展获得一个积极的定向。

人际关系的定向阶段，其时间跨度随不同的情况而不同。邂逅而相见恨晚的人，定向

阶段会在第一次见面时就完成。而对于可能有经常的接触机会而彼此又都有较强的自我防卫倾向的人,这一阶段要经过长时间沟通才能完成。

2. 探索阶段

这一阶段的目的,是彼此探索双方在哪些方面可以建立真实的情感联系,而不是仅仅停留在一般的正式交往模式。在这一阶段,随着双方共同情感领域的发现,双方的沟通也会越来越广泛,自我暴露的深度与广度也逐渐增加。但在这一阶段,人们的话题仍避免触及别人私密性的领域,自我暴露也不涉及自己根本的方面。尽管在这一阶段,人们在双方关系上已开始有一定程度的情感卷入,但双方的交往模式仍与定向阶段相类似,具有很大的正式交往特征,彼此还都仍然注意自己表现的规范性。

3. 交流阶段

人际关系发展到感情交流阶段,双方关系的性质开始出现实质性变化。此时双方的人际关系安全感已经得到确立,因而谈话也开始广泛涉及自我的许多方面,并有较深的情感卷入。如果关系在这一阶段破裂,将会给人带来相当大的心理压力。在这一阶段,双方的表现已经超出正式交往的范围,正式交往模式的压力已经趋于消失。此时,人们会相互提供真实的评价性的反馈信息,提供建议,彼此进行真诚的赞赏和批评。

4. 交往阶段

在这一阶段,人们心理上的相容性会进一步增加,自我暴露也更广泛深刻。此时,人们已经可以允许对方进入自己高度私密性的个人领域,分享自己的生活空间和财产。但在实际生活中,很少有人达到这一情感层次的友谊关系。许多人同别人的关系并没有在第三阶段的基础上进一步发展,而是仅仅在第三阶段的同一水平上简单重复。

奥尔特曼和泰勒还发现,良好的人际关系,是在人们的自我暴露逐渐增加的过程中发展起来的。随着我们对一个人的接纳性和信任感越来越高,我们也会越来越多地暴露自我,同时我们也要求别人越来越多地暴露他们自己。因此,我们要想知道自己同别人的关系深度如何,要想知道别人对我们有多高的接纳性,只需要了解别人对我们的自我暴露深度。

社会心理学领域的大量研究发现,我们对陌生人、熟人和亲密朋友,在自我暴露的广度和深度上是明显不同的。对于陌生的人,自我暴露的深度和广度都极为有限,交流只涉及非亲密性的话题。对于熟悉的人,自我暴露的深度和广度会增加,但只在小范围内涉及亲密话题。而对于亲密朋友,交流最为广泛充分,所涉及的亲密话题和非亲密话题都很广泛。但是必须注意,对于任何人,无论关系多么亲密,我们都有不愿意暴露的领域。因此,我们没有理由因为关系亲密或者是情侣、夫妻、亲子关系而要求对方完全敞开心扉,更不能任意侵犯对方所不愿暴露的领域。否则,对方会产生强烈的排斥情绪,从而导致对你的接纳性大大降低。(费里德曼,2016)

六、人际关系的相关理论

涉及人际交往过程的社会心理学理论有很多,包括人际需要的三维理论、社会交换理论、人群关系理论、角色理论、戏剧交往理论等。



（一）人际需要的三维理论

美国学者舒茨(Alfred Schutz, 1899—1959)以人际需要为主线提出人际关系的三维理论,他称自己的理论是基本人际关系取向(FIRO)理论,其要点是:

(1) 个体都有三种基本的人际需要:① 包容需要,与他人接触、交往、相容;② 支配需要,控制他人或被他人控制;③ 感情需要,爱他人或被他人所爱。

(2) 人际关系需要决定个体与其社会情境的联系,如不能满足可能会导致心理障碍及其他严重问题,如精神崩溃。

(3) 对于这三种基本的人际需要,人们有主动表现和被动表现两种形式,二者互补。

(4) 六种人际关系取向:① 主动包容式,主动与他人交往,积极参与社会生活;② 被动包容式,期待他人吸纳自己,往往退缩、孤独;③ 主动支配式,喜欢控制他人,能运用权力;④ 被动支配式,期待他人引导,愿意追随他人;⑤ 主动感情式,表现对他人喜爱、友善、同情、亲密;⑥ 被动感情式,对他人显得冷淡,负性情绪较重,但期待他人对自己亲密。

(5) 舒茨发现,童年期的人际需要是否得以满足以及由此形成的行为方式,对其成年后的人际关系有决定性影响。儿童一般有以下几种需求:① 包容需要。如果儿童与双亲交往少,会出现低社会行为,如倾向内部言语,与他人保持距离,不愿参加群体活动等;如果儿童对双亲过分依赖则会形成高社会行为,比如总是寻求接触,表现忙乱,要求给予注意;如果儿童与父母适宜地沟通、融合,会形成理想的社会行为,无论群居或独处都会有满足感,并能根据情境选择自己的行为方式,人际关系较好。② 支配需要。如果双亲对儿童既有要求又给他们一定自由,使之有某种自主权,会使儿童形成民主式的行为方式。如果双亲过分控制,则会使儿童易于形成专制式行为方式,如儿童倾向于控制他人,易独断独行;或者儿童形成拒绝式行为方式,表现顺从,不愿负责,拒绝支配他人;或者儿童焦虑过重,防御行为明显。③ 感情需要。如果儿童在小时候得不到双亲的爱,经常面对冷淡与训斥,长大后会出现低个人行为,如表面友好但情感距离大,常常担心不受欢迎、不被喜爱,从而避免有亲密关系;如果儿童生活在溺爱关系中,长大后表现出超个人行为,如强烈寻求爱,希望与人建立亲密的情绪联系;如果儿童能获得适当的关心、爱护,就会形成理想的个人行为,长大后既不会受宠若惊,也没有爱的缺失感,能恰当对待自己。

舒茨的三维理论在解释群体形成与群体分解中提出群体整合原则,即群体形成的过程开始是包容,而后是控制,最后是情感,这种循环不断发生。群体分解的原则是反其序,先是感情不和,继而失控,最后难于包容,导致群体分解。

（二）社会交换理论

社会学家霍曼斯(George Casper Homans, 1910—1989)采用经济学概念来解释人的社会行为,提出社会交换理论,认为人和动物都有寻求奖赏、快乐并尽量少付出代价的倾向。在社会互动过程中,人的社会行为实际上就是一种商品交换。人们所付出的行为是为了获得某种收获,或者逃避某种惩罚,希望能够以最小的代价来获得最大的收益。人的行为

服从社会交换规律,如果某一特定行为获得的奖赏越多的话,他就越会表现这种行为,而某行为付出的代价很大,且获得的收益又不大的话,个体就不会继续从事这种行为,这就是社会交换。

社会交换不仅是物质的交换,而且还包括了赞许、荣誉、地位、声望等非物质的交换和心理财富的交换。个体在进行社会交换时,付出的是代价,得到的是报偿,利润就是报偿与代价的差值。

社会交换过程中,包含了深层的心理估价的问题。个体在进行社会交往时,他们对报偿和代价的认识并不是固定不变的,也不一定是根据物质的绝对价值来估计的,这是一个与心理效价有关的问题,所以,当个体对自己的报偿与代价之比的认识大于他人的报偿与代价之比时,也许会被别人所不理解或不认可。由此我们不难理解,为什么在人们的社会交往过程中,有时会出现别人看来根本不值得做的事情,却被当事人做得很有趣,而有些时候在别人看来是值得做的事情,却被另一些人所不齿。

(三) 人群关系理论

美国心理学家梅奥(1880—1949)在芝加哥西屋电器公司霍桑工厂进行了长达五年的实验研究——霍桑实验^①。1933年他发表的《工业文明中人的问题》提出人际关系学说,认为影响生产率的最重要因素不是物理和生理因素,而是社会和心理因素,特别是生产中发展起来的人际关系。因此,他主张从改善人际关系、提高职工士气着手,即要注意倾听和沟通职工意见,掌握进行咨询、激励、引导和信息交流等处理人际关系方面的技能,来提高生产率。

(四) 戏剧交往理论

美国社会学家戈夫曼(Erving Goffman, 1922—1982),于1959年出版《日常生活中的自我呈现》。他认为在日常生活中,一个人愿意与他人交往时,就会有意无意地运用某些技巧整饰自己,以便给对方留下一个良好的印象。由于他把人们的交际行为化作戏剧表演艺术,并且借用艺术的范畴和术语来解释人际互动和印象整饰,故该理论被称为戏剧交往理论,有时又被称为印象整饰理论。

以上种种理论,从不同的角度分析了人际关系的深层意义,为我们更好地认识人际关系,提高人际交往能力,提供了良好的理论指引。

^① 1924年11月,以哈佛大学心理专家梅奥为首的研究小组进驻西屋(威斯汀豪斯)电气公司的霍桑工厂。他们的初衷是试图通过改善工作条件与环境等外在因素,找到提高劳动生产率的途径。他们选定了继电器车间的六名女工作为观察对象。在七个阶段的试验中,支持人不断改变照明、工资、休息时间、午餐、环境等因素,希望能发现这些因素和生产率的关系——这是传统管理理论所坚持的观点。但是很遗憾,不管外在因素怎么改变,试验组的生产效率一直未上升。为了提高工作效率,该厂请来包括心理学家在内的各种专家,在约两年的时间内找工人谈话两万余人次,耐心听取工人对管理的意见和抱怨,让他们尽情地宣泄出来。结果,霍桑工厂的工作效率大大提高。这种奇妙的现象就被称作“霍桑效应”。



七、人际关系的影响因素

幸福感研究表明，结婚的人或有朋友的人，他们生活得更幸福些，原因可能是他们所获得的人际关系发生了作用。人际交往是人类社会中不可缺少的组成部分，人的许多需要都是在人际交往中得到满足的。如果人际关系不顺利，就意味着心理需要被剥夺，或满足需要的愿望受挫折，因而会产生孤立无援或被社会抛弃的感觉；反之则会因有良好的人际关系而得到心理上的满足。那么，影响人际关系的因素有哪些呢？据研究发现，影响因素主要有个人特质、态度的类似性、需要的互补性、交往频率和物理距离。

1. 个人特质

影响人际关系的个人特质包括三个：一是个性品质；二是能力；三是外表的吸引力。

(1) 个性品质。个性品质常会影响人与人之间的交往。良好的个性品质是人际关系的基础。社会心理学家认为，那些不尊重他人、以自我为中心、过分自卑的个性品质容易阻碍人与人之间的吸引，不利于人们的团结与协作。而在群体中，一个性格开朗、活泼，心胸开阔、坦荡，性情和善、宽厚，富有同情心，能体谅他人的人，易受到其他成员的欢迎，因而也易同他人建立良好的人际关系。相反，一个性格孤僻、古怪、固执、自高自大、目空一切，或敏感多疑，或感情贫乏、麻木不仁的人，就难以与人相处，难以形成良好的人际关系。

(2) 能力。能力高低也是人际吸引的重要因素，因为聪明能干的人可以给人以智慧和帮助，且言谈举止也会让人赏心悦目。

(3) 外表的吸引力。外貌是引发第一印象的“窗口”，虽然作为人际吸引的因素不太公道，但外貌所起的微妙作用是无可否认的。因为，爱美是人的天性。所以，人们要根据自己的年龄、身材，进行适度的装扮，以产生积极的晕轮效应。

2. 态度的类似性

人与人之间若对某人或某种事物有相似的态度，如有共同的理想、信念、价值观或兴趣爱好等，就容易引起彼此间思想上的共鸣与行为上的同步，形成密切的关系。俗话说：“物以类聚，人以群分。”人以群分的基础就在于他们对事物是否有相同的态度。“相见恨晚”就是态度相似性在交往上的表现。

3. 需要的互补性

当人意识到自己有某种不足时，会发自内心地羡慕具有这种特点或能力的人，愿意与其接近，以便在彼此的交往中，通过取长补短，使双方的需要都得到满足。

4. 交往频率

交往频率是指人们在单位时间内相互接触的次数。一般交往频率越高，越容易形成共同的经验，产生共同的语言和感受，即交往频率与人际关系的密切程度成正比例关系。反之长久不交往，关系就逐渐疏远。当然交往的内容也不能忽视，如交往只是互相应酬，即使频率再高，也难以形成真正的友谊。

5. 物理距离

俗话说“远亲不如近邻”，通常人与人之间在地理位置上越接近，交往机会越多，越容易形成较密切的关系。地理位置越接近，越容易发生人际关系。同在一地居住，同在一所

学校读书,同在一个单位工作,同在一栋楼房生活,彼此容易认识 and 了解,感情上也容易接近。高中朋友上大学后,联系会一年比一年少,这跟距离是有很大关系的。

此外,社会因素是影响人际关系的客观外在因素。社会经济发展水平、人们的生活方式及价值观念、社会风气、道德风尚等都直接或间接地影响人际关系。一般来说,社会经济文化繁荣,人民生活富足,社会风气好,人际关系就密切;相反,如果社会动荡,人心不稳,金钱至上,道德沦丧,你争我夺,则人际关系就会恶化。

总之,影响人际关系的因素有很多,所以我们在现实生活中,应扬长避短,注意人的个性特点的差异性、关注个性倾向的一致性,注意交往的频率和水平,力求需求的一致或互补,以达到建立良好人际关系的目的。

第二节 处理人际关系的基本方法

人们处在繁忙的工作生活当中,复杂的人际关系,无疑给人增添了新的压力,这就要求我们善于处理人际关系。那么,该怎样经营好人际关系呢?

一、经营人际关系的基本方法

经营人际关系的方法有很多种,都需要在人际交往实践中慢慢去摸索,去感悟。总体而言,应该做好以下几个方面。

1. 人际交往中需要真诚

且不说在亲情交往中需要真诚,那是情理中的事,就是在复杂的社会交往中,也非常需要真诚。比如在我们的周围有这样一群人:长期共处,但还未达到亲密无间的程度。在交往中,的确要注意把握对不同的人说不同的话,有些时候可以说得圆滑一些。但是,当对方是我们能够信赖的人,是我们长期共处而又能保守秘密的人,比如亲朋、好友、同事、同学都可以成为我们说知心话的人,虽然也许以前大家从来没有说过知心话,那是因为大家都在自觉认同和承受着社会给我们造成的隔膜。对这样一些人,我们可以先试着说出我们真诚的话语,或许会收到将心比心的意外收获。总之,人际交往中还是要多一些真诚。

2. 保持良好的心态

要建立好关系网,在心态上要成为一名“自愿”者。如果不是出于自愿的话,你就不会尽全力去经营,也就不会得到丰厚的回报。保持一颗良好的心态,心中充满善意,你和其他人的共同行动中,就会得到肯定的反应。对自己充满信心才能结交更多的朋友,才能更好地与周围人分享快乐。

3. 多认识一些带圈子的朋友

多认识一些带圈子^①的朋友,意思是多认识一些朋友多的人。每个人的关系网是不一样的,朋友身边的朋友也有可能成为你的朋友。这就如同数学的乘方,以这样的方

① 圈子:具有相同爱好、兴趣或者为了某个特定目的而联系在一起的人群。



式来建立人际网，速度是惊人的。

假如你认识一个人，他从来不跟你介绍他的朋友。但另外一个说：“下星期我们有个聚会，你来参加我们的聚会吧。”你到了那个聚会，发现这些人都是来自五湖四海的人。带圈子来的人和不带圈子来的人的附加值是不一样的。我们知道在人际关系网中，朋友的介绍相当于信用担保，朋友要把你介绍给其他人，就意味着朋友是为他做担保。基于这一点，你可以请你的朋友多介绍他的朋友给你认识。认识一些带圈子的朋友很重要的一点就是可以弥补我们个人在社会关系中的不足。

4. 学习和有钱人交朋友

绝大多数有钱的人都非常专业、聪明，而且一般都受过很好的教育，因此，对于别人的能力，应该也有相当的判断力。所以，就像打棒球一样，想要打进大联盟，本身一定要够实力。要把自己也当作同样成功的人，才能更好地与有钱人接触。经常参加商展或商业年会等活动组织，进入这群人的世界，并且让他们认识你自己。

经营人际关系最好的方法就是，不要求别人为你做什么，只要想能为别人做什么。这才是建立关系网的真正艺术。我认识的一个做药品销售的业务员，每年的收入虽然不高，但是他生活得像一个百万富翁，因为他有巨大的关系网，他始终在帮助着其他人，这样，他的朋友自然会对他进行良好的回馈，从而使得他的生活蒸蒸日上。

5. 处理好各种关系

人际关系分为很多种，每种关系都有其特点，需要把握。譬如，对上司：上司一般都把下属当成自己的人，希望下属忠诚地跟着他，拥戴他，听他指挥。所以在上司面前，讲诚信，讲义气，敬重他，往往能得到上司的赏识。在与上司的相处中，谦逊还是相当重要的。谦逊意味着你有自知之明，懂得尊重他人，有向上司请教学习的意向，意味着“孺子可教”。谦逊可让你得到更多人的支持，帮助你更好地成就事业。

对同事：对同事不能太苛求，对每个人都一样友好。任何人日后都可能成为你的好朋友、重要的工作伙伴，甚至变成你的顶头上司，所以千万不要预设立场，认为他今日不是个重要角色，就忽略他的存在，同时，也不要随便听信别人的闲言碎语，让自己保持一个开朗的胸襟，客观地去评价每一个人。

对下属：多帮助关心下属。对下属要坦诚，而且对下属善意地表示接近的良好愿望要予以理解，使下属感到受尊重、被重视，不仅会激发被领导者的积极性，还使大家对领导的思想修养、工作作风、领导意图有所了解，下属对上司习惯性的心理距离由此逐渐缩小。

对竞争对手：在我们的工作当中，处处都有竞争对手。当你超越对手时，没必要蔑视人家，别人也在寻求上进；当人家在你前面时，也不必存心添乱找茬。无论对手如何使你难堪，露齿一笑，既有大度开明的宽容风范，又有一个豁达的好心情，还担心败北吗？说不定对手早已在心里向你投降了。

二、改善人际关系的若干技巧

改善人际关系是有技巧的，以下介绍常见的几种。

(1) 一表人才。所谓“一表人才”，就是你与陌生人第一次见面时给对方留下的第一

印象。我们都知道第一印象很重要,要给对方留下好的印象,特别是要让对方在最短的时间记住你。那么我们自身的仪表、行为举止都很重要。我们要注意自己的内涵、修养等,而这些不是一朝一夕就能养成的,要求我们在平时的生活当中养成良好的习惯。

(2) 两套服装。所谓“两套服装”,就是说在什么样的场合就要穿什么样的衣服,你的穿着打扮要适合当时的环境。“两套服装”还告诉我们要随和,做事情要随机应变,不能死搬硬套。

(3) 三杯酒量。所谓“三杯酒量”,就是说一个人如果不会喝酒,人际关系不容易处理好。一个人要会喝酒,但是不能喝太多。适量的酒能拉近人与人的关系,但过量就会“酒后乱性”;适量喝酒,无论是对身体还是对人际关系都有好处。

(4) 四圈麻将。所谓“四圈麻将”,就是说一个人要爱好广泛,跟什么样的人说什么样的话、做什么样的事情,他玩的东西你也要会玩,他喜欢的东西你必须去了解,但是你可以不用精通。比如说,人家跟你谈最近的体育消息,但你就是不喜欢体育,你也不去了解,人家说起时你就只能当“丈二和尚”了。

(5) 五方交友。所谓“五方交友”,就是说在和同事搞好关系时,你不能排斥交友,你永远不知道你需要什么样的朋友,跟什么样的人交往到什么样的程度你自己心中要有个衡量的标准。

(6) 六出祁山。我们都知道“六出祁山”是说诸葛亮六出祁山伐魏,明知不可为而为之。所谓“六出祁山”,就是说我们一个人承诺了别人、答应了别人,虽然你做不到,你也要尽全力去做;只问应不应该,少问有没有可能,要知道天下没有不可能的事情。

(7) 七术打马。“术”是法术,不同的方法方式;“打马”是拍马屁。“七术打马”就是说人前要称赞你的上司的决定,但是背后要独自对他说出不可取的地方;也就是说70%的马屁味道,30%的真诚劝告,这样才能和上司打好关系。葛优有一句名言:“马屁里面有真情!”是的,有时候拍马屁就是赞美的一种方式嘛。何必要吝啬赞美别人呢?

第三节 人际关系的典型案例

社会就好比一张网,每个人就是网上的某个结点,不管你做什么事,你都会以某种方式与别人发生着关联。松下幸之助说:“一个人的成功就是他人际关系的成功。”在美国流行着这样一句话:“智商决定录用,情商决定提升。”正如美国前总统西奥多·罗斯福所说:“成功的第一要素是懂得搞好人际关系。”在美国,有关专门人员向2000多位雇主做过这样一个问卷调查:“请查阅贵公司最近解雇的3名员工的资料,然后回答解雇的理由是什么?”结果是无论什么地区、什么行业的雇主,2/3的答复是:“他们是因为与别人相处不来而被解雇的。”

成就大事业的很多商界人士都意识到了人际关系对一个人成功成才的重要性。曾任美国一家大铁路公司总裁的史密斯说:“铁路的95%是人,5%是铁。”美国钢铁大王及成功学大师卡耐基经过长期研究得出的结论是:“专业知识在一个人成功中的作用只占



15%，而其余的85%则取决于人际关系。”所以说，无论你从事什么职业或专业，学会处理人际关系，你就在成功路上走了85%的路程，在个人幸福的路上走了99%的路程。无怪乎美国石油大王约翰·D·洛克菲勒说：“我愿意付出比天底下得到其他本领更大的代价去获得与人相处的本领。”

案例一

善于结交的小布什^①

美国前总统小布什和他的父亲老布什一样，都在人缘上很吃香，因为他们有一些独特的爱好，那就是广结人缘。

乔治·布什上中学时成绩特差，爱玩恶作剧。后来，随着他地位的上升，这种爱玩好斗的性格成了美国的形象特点，以致给世界带来许多风云。他年轻时凭着其父亲的人缘，才走进耶鲁大学的校门，但他仍不好好读书，大多数科目的成绩都只是及格。但是，他很会交朋友。他在四年的嬉笑生活中结交了4000多位朋友。和他父亲一样，他每天晚上都会回忆：今天和谁交往了，说了什么话？这些广聚人缘的技巧为他在政坛上立足，发挥了重要的作用。小布什的经济建设管理能力也不怎么样，但他坚韧不拔的性格和良好的人缘塑造了他的成功。后来，他那些耶鲁大学的同学、朋友们在其竞选总统及当选总统后为他出谋划策，使他出奇制胜，为他的成功立下了汗马功劳。

点评：

可以说，小布什的成功与他善于结交朋友的性格是分不开的。这充分证明人际关系对于一个人事业的重要作用。

美国著名的成功学家卡耐基的处世艺术乃至他的成功学，就是重视人缘。他认为人缘比能力更重要。成功学的法则告诉我们：“人缘占70%，才能占30%。”所以，你要想成功，就一定要营造一个适于自己成功的人际关系。中国有句古话，叫作“家和万事兴”。你与配偶的关系如何，决定了你与孩子的关系，而家庭关系给我们与别人的关系定下一样的模式。同样，我们与同事、上下级乃至雇员的关系，是我们事业成败的重要原因。一个没有良好人际关系的人，即使再有知识、再有技能，那也得不到施展的空间。

对此，美国商界曾做过领导能力的调查，结果显示：① 管理人员的时间平均有3/4花在处理人际关系上；② 大部分公司的最大开支用在人力资源上；③ 管理的所订计划能否执行与执行的成败，关键在于人；④ 任何公司最大、最重要的财富是人。

^① 摘自：“白宫新主人：继承父业的小布什”，<http://mil.news.sina.com.cn/2000-12-14/9748.html>。

案例二

艾森豪威尔的故事

1942年，艾森豪威尔被任命为驻英国的美军司令，是美国在欧洲军事地位最高的人。所以，他的形象在很大程度上影响着英国人对美军的看法，甚至影响着英国与美国的关系。他所代表的是美国的军事机器，而这个机器在很大程度上要由他来证明是能够赢得战争的。艾森豪威尔充分认识到这一点，而且承担起了这一责任，在英国广结人缘，与报界形成了良好的关系，取得了英国人的欢心，他成了美国形象的杰出代表。报界对他有利的报道，是他成功的原因之一。

由于报界喜欢他，所以报纸上出现了许多有关他的行为和主张的趣闻。如一家报纸说，他对待英国人是实事求是的：他概不主张模仿英国人的习惯，也不去取笑英国人的生活方式。他从不讨厌英国人说的“再见”，而对于用英国说法道“再见”的任何美国军人，他都罚款两个便士。他的烟瘾也引出了许多有趣的故事：有报道说，他一天抽4包骆驼牌香烟。美国驻英国大使馆不得不费尽心思不断地供他烟抽。驻英大使不得不再提醒这位司令，按照英国人的习惯，在正式宴会上，在为国王干杯之前是不允许吸烟的。当然，艾森豪威尔知道大使告诉他这番话的用意。但他开玩笑地回答说，他将不再参加任何正式宴会了。有一次，他真的拒绝了蒙巴顿对他的宴请。但是，蒙巴顿坚持要他出席，并且答应说，他想办法满足艾森豪威尔的烟瘾。所以艾森豪威尔被说服去参加了。喝完雪利酒，主人立即吩咐上汤。汤一喝完，蒙巴顿便站起身来说：“先生们，为国王干杯！”然后就转身对艾森豪威尔说：“好了，将军，你现在想抽多少就可以抽多少。”

当然，艾森豪威尔的成功虽不完全是因为他与新闻界关系融洽，但是，如果英国报纸不断地讲艾森豪威尔的坏话，那他个人的历史就不会是我们今天所看到的这个样子了。

点评：

在第二次世界大战中，美英两国并肩作战，当时的美军统帅艾森豪威尔与英国报界的良好关系使得美英两国受益匪浅，也为艾森豪威尔将军本人取得巨大的成功奠定了广泛基础。这再次说明，哪怕是在西方国家，人际关系也是很重要的。

在我们中国，人际关系同样是非常重要的。因此，如果你在青年时期仍未建立起固定的、层次分明的人际关系网络，那你离成功成才就还有着一定的距离。这个人际关系网络包括你的亲人、朋友，最低限度包括所有可以互相帮助的人。这些人有的是你的同事，有的是受过你的恩惠，有的是你倾听过他们的心声，有的是和你有着相同的爱好。

你要想让人家接受你，就必须广结人缘、悦纳别人。而一个强者要想有个好的人缘作为个人前途无量的资本，关键在于你先去喜欢别人、悦纳别人。只有你喜欢别人、悦纳别人，别人才会喜欢你、悦纳你……这是人际关系中的哲理。在处世方面，必须树立一种观念，即人际关系就是财富。能够恰当地处理来自上下左右、四面八方的各种人际关系，是一种优秀的能力。



有鉴于此，我们必须清醒地认识到：广结人缘、悦纳别人是有一定“诀窍”的。

(1) 善于欣赏、喜欢别人。欣赏他人意味着提高对方的价值。“俞伯牙摔琴谢知音”是因为只有钟子期欣赏他的价值。喜欢别人是让对方喜欢你的前提。同时，只有你喜欢别人，才能获得别人对你的好感和接受。

(2) 学会认同，即承认对方的合理性。越是有分歧，越要寻找共同点，接受对方，拉近心理距离。在这种前提下，所有矛盾和异端才可能向着另一方转化。

(3) 学会赞美。任何人都需要赞扬和鼓励，否则就容易丧失自信。在人际交往中，要有意识地发现对方值得称赞的事，并及时说出来，即使是一句得体的话、一件恰当的装饰品也不要放过。有人说：“给活着的人献上一朵玫瑰，比给死者送去豪华的花圈要好得多。”此话真是诙谐幽默、一针见血，道出了赞美的重要性。

(4) 要自尊、自强。这是尊重他人与受人尊重的基础。阿谀奉承只会使人产生厌恶，遭人鄙视；不卑不亢、落落大方是交往中最恰当的表现。

案例一

李嘉诚是如何请人吃饭的？^①

一个月前我去香港，和李嘉诚吃饭，感触非常大。李先生是华人世界的财富状元，也是我的偶像。大家可以想象，这样的人会怎么样？

一般伟大的人物都会等大家到来坐好，然后才会缓缓过来，讲几句话，如果要吃饭，他一定坐在主桌，有个名签，我们企业界 20 多人中，相对伟大的人坐在他边上，其余人坐在其他桌，饭还没有吃完，李大爷就应该走了。如果他是这样，我们也不会怪他，因为他是伟大的人。

但是，令我非常意想不到的，我们进到电梯口，开电梯门的时候，李先生已经在门口等着我们，然后给我们每个人发名片，这已经出乎我们意料——李先生的身家和地位已经不用名片了！但是他像做小买卖一样给我们发名片。发完名片后我们一个人抽了一个签，这个签就是一个号，是我们照相站的位置，是随便抽的。

我当时想为什么照相还要抽签，后来才知道，这是用心良苦，为了大家都舒服，彼此不分尊卑，否则照相也分割三六九等，肯定有人会不舒服！抽号照相后又抽个号，说是吃饭的位置，原因也是和照相一样。最后让李先生说几句，他说也没有什么讲的，主要和大家见面，后来大家让他讲，他说我就把生活当中的一些体会与大家分享。

然后看着几个老外，用英语讲了几句，又用粤语讲了几句，把全场的人都照顾到了。他讲的是“建立自我，追求无我”，就是让自己强大起来要建立自我，追求无我，把自己融入生活和社会当中，不要给大家压力，让大家感觉不到他的存在，来接纳他、欢迎他。之后我

^① 摘自冯仑：“近距离察看李嘉诚如何请人吃饭”，<http://www.iceo.com.cn/renwu2013/2014/0609/292605.shtml>。

们就吃饭。我抽到的正好是挨着他隔一个人，我以为可以就近聊天，但吃了一會兒，李先生起来了，说抱歉我要到那个桌子坐一会儿。

后来，我发现他们安排李先生在一个桌子坐15分钟，总共4桌，每桌15分钟，正好一小时。临走的时候他说一定要与大家告别握手，每个人都要握到，包括边上的服务人员，然后送大家到电梯口，直到电梯关上才走。这就是他追求的无我，以及对在场每一个人的尊重，这些在这个过程中得到了充分的体现。

我曾经现场看过他的一个演讲，他们没有文字稿给到我们，我因为和李先生打过几次交道，提出能不能给我文字的演讲稿，结果他马上交代了助理，等我要离开的时候那个文字稿已经拿给我了。后来我和中国海油一个我们班的班长聊天提到这件事，他说老先生就是因为一生做人周到真诚，对所有出现在他视线范围内的人非常尊重，所以很多人到了香港都愿意和他做生意，这就是钱以外的软实力。

于是，所有和他打过交道的人，都会去讲李先生如何好，形成这个意识之后大家都愿意和他做生意，都愿意把最好的机会给他，于是他越来越成功，这就叫软实力。

而在生活中我们经常看到一些人，做一些事情偶有所得、有点成功，他的自我就会让别人不舒服，他的存在让你感到压力，他的行为让你感到自卑，他的言论让你感到渺小，他的财富让你感到恶心，最后他的自我使别人无处藏身。别人都会避之不及！

李先生不一样，他一直在追求无我，修炼自我。这是一种生活的态度。

我相信李先生的成功，不仅仅是赶上了好的时代，更加重要的是，在他的整个人生中，始终如一地贯彻了一个理念：修炼自我，追求无我！

点评：

李嘉诚先生能成为华人首富，果然是名不虚传。从他宴请宾客的事情当中，我们可以发现他为人处世的经验相当丰富，已经做到滴水不漏的地步了。难怪他能取得如此辉煌的成就。

可以说，要想搞好人际关系，就要求一个人必须具备关怀别人、理解别人、接受别人、悦纳别人的本领，善于察言观色，与人真心交往，建立真诚的朋友关系，自然就会有好的人缘。所以，要巧妙处理好周围的各种关系，让自己的影响力不断升华。

有一些人不明白处理好人际关系、悦纳别人的重要性，他们认为只要做出好成绩，得到上司的关心就足够了，根本不考虑与周围人群应有的关系。这种人利欲熏心，有时为了晋升就不惜争抢同事的功劳，踩着他人往上爬，而忽视上司要他承担起事业发展的责任。你要想成功成才，就必须搞好人际关系、悦纳别人，就要明白群体中每一个成员对单位的重要性，让群体中每一个人与你和谐相处。

要永远记住一句话，得人心者得天下。

思考题

1. 你是如何理解人际关系的？你的人际关系如何？你打算如何改进你的人际关系？
2. 李嘉诚先生请人吃饭的案例中，你有何心得？



3. 你如何规划自己的人际关系,打造属于自己的人脉?

参阅书目

- [1] 卡耐基.卡耐基人际关系手册.宣言,译.北京:中国友谊出版公司,2014.
- [2] 博尔顿.人际关系学:如何保持自我、倾听他人并解决冲突.徐红,译.天津:天津社会科学院出版社,2012.
- [3] 曾仕强.圆通的人际关系.北京:北京大学出版社,2008.
- [4] 威尔·鲍温.不抱怨的世界.陈敬旻,李磊,译.长沙:湖南文艺出版社,2016.
- [5] 斯图尔特·弗里德曼.沃顿商学院自我管理课.郭慧泉,译.北京:北京联合出版公司,2016.

后 记

本书的写作过程，耗时两年多；若从笔者的课件底稿资料开始算起，则起码有六年的历史了。本书是笔者共同努力的结晶。写作期间，笔者共同切磋、共同探讨、分头写作，最后汇聚成书，一路走来，甘苦自知耳！

成才与成功、幸福的话题，是每个人都必须要面对的问题。在剧烈变化的今日中国，笔者作为过来人，只能是从人生规划、时间管理、情商、财商、恋爱心理学、婚姻与家庭、胆商、逆商及人际关系等几个方面做一些粗浅的介绍，还有大量的书籍、文献资料需要大家去探寻，还有大量的东西需要大家自己去体验、去感悟。毕竟，成才、幸福与成功本来就没有一致的定义。每个人都可以有自己的成才观、成功观和幸福观。

此外，笔者还有一件事要叮嘱各位读者，那就是在追求幸福与成功的路上，一定要守住一条底线——不得违法！对，不得违法，这是人生的戒条，一定要注意守住这条做人的底线；否则，一着不慎，满盘皆输。人生没有后悔药可吃。无论你的前半生如何辉煌，一旦因为违法而丧失自由、身陷牢狱，那么人生最终都不可能真正完美。

人生在世，靠的不过是“道”与“术”二字。每个人对于“道”与“术”的认知，是迥然不同的。就“道”而言，实际上就是人生在世的立身之道，有的人选择“正道”，有的人选择“邪道”，所以在俗语中，才有了“你走你的阳关道，我过我的独木桥”之说。而之于“术”的层面上，则大概是为人的方式、方法的问题，譬如性格决定命运所起的作用等。以2014年被查落马的芮成钢为例，曾经的央视红人、社会精英，在世间大势之中，他得到了比普通人更好的实现自我的机遇，但他却经不起利益的诱惑，为了实现更高的目标而选择了错误的道路。因此，一旦东窗事发，这一类人的结局就如同折翅的鸟儿，不但跌下树枝，而且更可能血肉模糊。可惜乎！可悲乎！

所以，底线意识一定要有的！这是笔者的再次告诫！



此外，本书的写作参阅了大量的文献资料、案例，包括很多的网络、博客资料，有些做了引述批注，有些则因为作者无法考证而付诸阙如，在此，笔者先表谢忱。另外，由于笔者水平有限，书中难免有不少瑕疵之处，敬请各位读者批评指正。

本书的写作得到了浙江树人大学众多领导、同事、同学的大力帮助，感谢他们的指点与支持。同时感谢浙江大学出版社的各位编辑，是他们的辛勤努力使得本书能够及时出版。

笔 者

2016 年 7 月于杭州

ISBN 978-7-308-16569-3



定价：39.00元